BESONDERE BESTIMMUNGSFAKTOREN DER INTERNATIONALEN STANDORTWAHL KAUFMÄNNISCHER UNTERNEHMUNGEN

Hasso Reschke

1972

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546011_0068

Dissertationsdruck- und Verlagsanstalt
Werner Blasaditsch Augsburg Theodor-Heuß-Platz 3
Printed in Germany

BESONDERE BESTIMMUNGSFAKTOREN DER INTERNATIONALEN STANDORTWAHL KAUFMÄNNISCHER UNTERNEHMUNGEN

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität zu
München

vorgelegt von
Hasso Reschke
1972

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Referent: Prof. Dr. Karl Oettle

Korreferent: Prof. Dr. Karl Ruppert

Tag der mündlichen Prüfung: 10. Juli 1972

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Inhaltsverzeichnis I

Abkürzungsverzeichnis V

A. Einführung und Problemstellung 1

1. Gegenstand und Bedeutung der internationalen Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen 1

2. Das Wesen der unternehmerischen Standortentscheidung 10

3. Präzisierung der Aufgabenstellung 21

B. Betriebswirtschaftliche Standortbestimmungslehren 27

1. Vorbemerkung 27

2. Reine Theorie des Standorts (Weber) 31

3. Empirisch-realistische Standortbestimmungslehre (Behrens) 38

31. Grundlagen 38

32. Standortfaktorensystematik und optimaler Standort 41

321. Vorbemerkung 41

322. Standortfaktoren des Gütereinsatzes 41

323. Standortfaktoren der Leistungsverwertung 45

324. Bestimmung des optimalen Standorts 47

33. Einige kritische Anmerkungen zur empirisch-realistischen Standortbestimmungslehre 48

Seite

4. Mathematisch orientierte Ansätze zur Lösung betriebswirtschaftlicher Standortfragen 50

5. Einige Forderungen an eine allgemeine betriebswirtschaftliche Behandlung der Standortfrage 53

C. Kriterien der internationalen Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen 59

1. Ansatzpunkte für die Kriterienbestimmung 59

2. Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Unterschiede alternativer internationaler Standorte 62

3. Beurteilung staatspolitischer und gesellschaftlicher Unterschiede alternativer internationaler Standorte 72

31. Zur näheren Bestimmung staatspolitischer und gesellschaftlicher Gegebenheiten 72

32. Das Autonomieprinzip marktwirtschaftlicher Systeme 80

321. Entscheidungsfreiheit als Voraussetzung unternehmerischen Handelns 80

3211. Inhalt des Autonomieprinzips 80

3212. Bindungen der Entscheidungsfreiheit 85

3213. Die Autonomiepräferenz des Unternehmers 89

322. Gewährung unterschiedlicher Entscheidungsspielräume an alternativen internationalen Standorten 92

D. Staatspolitische Faktoren der internationalen Standortwahl 95

1. Vorbemerkung 95

2. Rechtsvorschriften und Rechtswirklichkeit 101

Seite

21. Wirtschaftsrecht, Wirtschaftsverfassung und Wirtschaftsordnung 101

22. Beeinflussung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit durch das Wirtschaftsrecht 105

23. Beeinflussung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit durch das Sozialrecht 115

24. Ausgestaltung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit durch die Rechtswirklichkeit 120

3. Veränderungen staatspolitischer Gegebenheiten 124

31. Mögliche Veränderungen staatspolitischer Gegebenheiten 124

32. Staatspolitische Ziele 129

33. Stabilität oder Labilität staatspolitischer Verhältnisse 138

E. Gesellschaftliche Faktoren der internationalen Standortwahl 144

1. Vorbemerkung 144

2. Verhaltenserwartungen und unternehmerischer Entscheidungsspielraum 150

21. Gesellschaftliche Verhaltenserwartungen und Sozialstruktur 150

22. Religiös bedingte Verhaltenserwartungen 158

23. Denkweisen in der Gesellschaft 163

3. Stabilität oder Labilität gesellschaftlicher Gegebenheiten 168

Seite

F. Die Bedeutung des Autonomiekriteriums für die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen - Zusammenfassung und Ausblick 172

Literaturverzeichnis 185

Lebenslauf

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AktG	Aktiengesetz
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
HdB	Handwörterbuch der Betriebswirtschaft
HdSW	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
HdW	Handbuch der Wirtschaftswissenschaften
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZfhF	Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung

A. Einführung und Problemstellung

1. Gegenstand und Bedeutung der internationalen Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen

Für jede Unternehmung ist zumindest einmal, nämlich zum Zeitpunkt ihrer Errichtung, die Frage zu beantworten, wo sie ihren Standort nehmen soll. Dabei stellt, allgemein gesprochen, der Standort einer Unternehmung denjenigen Ausschnitt der Erdoberfläche dar, an dem der Mittelpunkt ihrer wirtschaftlichen Betätigung liegt. In der Regel stehen jeder Unternehmung mehrere Standorte zur Wahl, von denen der günstigste bestimmt werden muß. "Durch die Unterschiedlichkeit der heranzuziehenden Räume, der einzelnen Tätigkeiten und den hiermit verfolgten Zielen wird das Standortproblem besonders geprägt."[1)]

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den besonderen Bestimmungsgründen der internationalen Standortwahl k a u f m ä n n i s c h e r U n t e r n e h m u n g e n . Es ist zunächst erforderlich, den Begriff: "Kaufmännische Unternehmung" näher zu erklären. Unter einer Unternehmung wird im allgemeinen ein Sachleistungen produzierender oder Dienstleistungen zur Verfügung stellender Betrieb in marktwirtschaftlichen Systemen verstanden.[2)]

---

1) Rüschenpöhler, Hans: Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem, Versuch einer betriebswirtschaftlichen Standortlehre, Berlin 1958, S. 11

2) vgl. Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Die Produktion. 14. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York 1968, S. 2 und S. 448 (Zitierweise: Gutenberg, Erich: Die Produktion)

Kennzeichnendes Merkmal dieser Art von Wirtschaftssystemen ist, daß der Wirtschaftsplan[1] jeder Unternehmung ihr nicht von zentralen Verwaltungsstellen vorgeschrieben wird, sondern von jedem Unternehmer selbst bestimmt werden kann. Eigentümer der Unternehmungen können private Personen allein, private Personen in Gemeinschaft mit öffentlich-rechtlichen Körperschaften oder öffentlich-rechtliche Körperschaften allein sein. Danach können unterschieden werden: Private, gemischtwirtschaftliche und öffentliche Unternehmungen.[2] Diese Unterscheidung basiert jedoch allein auf den Eigentumsverhältnissen und erscheint betriebswirtschaftlich unbefriedigend. Oettle zieht deshalb das die Unternehmungen jeweils beherrschende Prinzip heran und unterteilt in kaufmännische Unternehmungen, die dem Erwerbsprinzip folgen, und öffentliche Unternehmungen, die vom Dienstprinzip beherrscht sind.[3] Damit wird eine voll in öffentlichem Eigentum stehende Unternehmung, wenn sie erwerbswirtschaftliche Ziele verfolgt, als kaufmännische Unternehmung bezeichnet.

Diese genauere Begriffsbestimmung ist notwendig, weil das Erfahrungsobjekt der Betriebswirtschaftslehre unterschiedlich gesehen wird. Während Gutenberg als Betriebe lediglich Produktionswirtschaften ansieht, wird von anderen Autoren die Einzelwirtschaft als Erfahrungs-

---

1) Zum Begriff des Wirtschaftsplans vgl. Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 10. verb. Aufl., Tübingen 1965, S. 59 ff.

2) Zu den öffentlichen Unternehmungen vgl. Johns, Rudolf: Stichwort: Betriebe, öffentliche, HdSW, Bd. 2, S. 48 - 59, sowie: Ritschl, Hans: Stichwort: Unternehmung, öffentliche, HdSW, Bd. 10, S. 606 ff.

3) vgl. Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, in: ZfbF, N.F., 18. Jg., 1966, S. 241 - 259, hier S. 252; zum Erwerbsprinzip vgl. Gutenberg, Erich: Die Produktion, S. 452 ff.

objekt der Betriebswirtschaftslehre betrachtet.[1] Danach würden neben Produktionswirtschaften auch Konsumtionswirtschaften zum Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre zählen.[2] Nachdem öffentliche Haushalte mit privaten Haushalten zusammen von verschiedenen Autoren als Konsumtionswirtschaften angesehen werden,[3] Oettle hingegen eine Dreiteilung vornimmt und dazu ausführt: "In marktwirtschaftlichen Systemen sind Unternehmungswirtschaft, private Haushaltswirtschaft und öffentliche Wirtschaft die komplementären, großen Gebiete des Wirtschaftens in Betrieben"[4], ist es zweckmäßig, den Begriff der "Unternehmung" durch das Attribut "kaufmännisch" zu präzisieren. Soweit nachfolgend das Adjektiv "unternehmerisch" verwendet wird, wird darunter das Verhalten kaufmännischer Unternehmungen verstanden. Wenn in dieser Arbeit oftmals nur von Unternehmung gesprochen wird, so ist damit immer eine kaufmännische Unternehmung gemeint.

---

1) so z.B. Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O., S. 241; sowie Nicklisch, Heinrich: Die Betriebswirtschaft, 7.Aufl., Stuttgart 1932, S. 6 sowie 173 ff; Mahlberg, Walter: Der Betriebsbegriff und das System der Betriebswirtschaftslehre. In: Die Betriebsverwaltung, Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2, hrsg. von Walter Mahlberg u.a., - Leipzig 1927, S. 1 ff.; Hasenack, Wilhelm: Methoden- und Entwicklungsprobleme der Betriebswirtschaftslehre, in: Aktuelle Betriebswirtschaft, Festschrift zum 60. Geburtstag von Konrad Mellerowicz, Berlin 1952, S. 1

2) vgl. Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O., S. 241

3) vgl. Schäfer, Erich: Die Unternehmung, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl., Köln und Opladen 1966, S. 14 f., insbes. Abb. 7 auf S. 15

4) Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O., S. 241

Da nicht mehr das Eigentum an der Unternehmung als Kriterium verwendet wird, erfährt auch der Begriff des "Unternehmers" eine Wandlung. Nicht der Eigentümer einer Unternehmung ist jetzt der Unternehmer, sondern derjenige, der das Verhalten der Unternehmung bestimmt und sich dabei vom Erwerbsprinzip leiten läßt. Diese Begriffsbestimmung ist vor allen im Hinblick auf moderne Kapitalgesellschaften von Nutzen, da hier Eigentum und Leitungsbefugnis in der Regel nicht in einer Hand vereinigt sind.[1)]

Wöhe macht darauf aufmerksam, daß sich die Standortfrage meist in dreifacher Form stellt. Er unterscheidet interlokale Standortwahl, womit die Bestimmung des Standorts in einer Volkswirtschaft gemeint ist, sodann lokale Standortwahl, bei der es sich darum handelt, innerhalb einer Gemeinde den geeigneten Platz für die Errichtung der Unternehmung zu finden, und die innerbetriebliche Standortwahl, die die zweckvolle Anordnung der einzelnen Bereiche und Abteilungen innerhalb der Unternehmung zur Aufgabe hat.[2)]

Staatliche Grenzen bestimmen die räumliche Ausdehnung einer Volkswirtschaft. Die interlokale Standortwahl im Sinne von Wöhe ist dann auf das Gebiet der Volkswirtschaft (Staatsgebiet) begrenzt. In jedem Staatsgebiet gelten eine Reihe von Gesetzen und rechtlichen Vorschriften für den Ablauf der Wirtschaft. Wird die Standortwahl einer Unternehmung nur innerhalb einer Volkswirtschaft betrieben, können die staatlichen Gesetze und Vorschriften als im wesentlichen gleich

---

1) vgl. Cassier, Siegfried C.: Wer beschließt die Geschäftspolitik der Großunternehmen? Das Verhältnis zwischen Kapitaleigentum und Entscheidungsgewalt, Frankfurt a.M. 1962

2) vgl. Wöhe, Günter: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 10. Aufl., Berlin und Frankfurt 1970, S. 164

und damit für die Standortwahl unbedeutend angesehen werden. Jedoch sind einige Einschränkungen zu machen: Einmal können sich für die an sich einheitlichen Gesetze innerhalb einer Volkswirtschaft dadurch regionale Unterschiede ergeben, daß ihre Ausführung und die Überwachung der Einhaltung regionalen Behörden übertragen worden ist und diese über einen gewissen Ermessensspielraum verfügen. Zum anderen ist es möglich, einzelne Vorschriften und Gesetze mit Präferenzwirkungen für bestimmte Regionen zu erlassen. Während im ersten Fall regionale Unterschiede zwar nicht gewollt, aber tatsächlich vorhanden sind, hat der Gesetzgeber im zweiten Fall in dem Willen gehandelt, regional unterschiedliche Wirkungen hervorzurufen. Insoweit das der Fall ist, liegt Raumwirtschaftspolitik[1)] vor, deren Ziel es ist, tatsächliche, wirtschaftlich bedeutsame regionale Ungleichheiten durch das Hervorrufen regionaler Präferenzen zu verringern oder zu kompensieren. Regionale Unterschiede der gesetzlichen Wirkungen sind damit auch für die Standortbestimmung von Unternehmungen innerhalb einer Volkswirtschaft von Wichtigkeit.

Bezieht eine Unternehmung in ihre Standortüberlegungen auch mögliche Standorte außerhalb der eigenen Volkswirtschaft ein, was wohl nur für eine geringere Zahl von Unternehmungen zutrifft, so liegt ebenfalls interlokale Standortwahl im eigentlichen Sinne des Wortes "interlokal" vor. Da aber die Überschreitung von Staatsgrenzen eine Reihe von zusätzlichen Fragen aufwirft, soll zur besseren Unterscheidung hier von internationaler Standortwahl gesprochen werden.

---

1) vgl. Egner, Erich: Stichwort: Raumwirtschaftspolitik, HdSW, Bd. 8, S. 694 - 704

Die eigene Volkswirtschaft ist für eine bereits bestehende Unternehmung diejenige, in der sie gegenwärtig ihren Standort hat. Will sie entweder für eine Tochterunternehmung einen weiteren Standort außerhalb der eigenen Volkswirtschaft bestimmen oder ihren gegenwärtigen Standort in eine andere Volkswirtschaft verlagern, liegt internationale Standortwahl vor. Wird der Standort für eine noch nicht bestehende Unternehmung gesucht, so entstammt doch die Person oder Personenmehrheit, die die Unternehmung aufbauen will, einer bestimmten Volkswirtschaft. Nur wenn mehrere Personen aus verschiedenen Volkswirtschaften stammen und eine gemeinsame Unternehmung aufbauen wollen, kann nicht von einer "eigenen" Volkswirtschaft gesprochen werden.

Internationale Standortwahl ist nur möglich, wenn die Gesetze der eigenen Volkswirtschaft diese zulassen oder der einzelne Unternehmer über Möglichkeiten verfügt, das Verbot zu umgehen. Darüberhinaus ist auch erforderlich, daß die Staaten, in denen potentielle Standorte liegen, staatsfremden Personen oder Unternehmungen eine Ansiedlung gestatten.

Die Frage einer internationalen Standortwahl trifft meist bei bestehenden Unternehmungen auf, die bereits über internationale Wirtschaftsbeziehungen verfügen, entweder indem sie umfangreiche Zulieferungen aus anderen Volkswirtschaften beziehen oder in größerem Umfang ausländische Arbeitnehmer beschäftigen (Beschaffungsbeziehungen), oder indem sie in bestimmte Volkswirtschaften in größerem Maße exportieren oder Lizenzen vergeben haben (Absatzbeziehungen).

Allerdings müssen derartige internationale Wirtschaftsbeziehungen nicht bestanden haben, um für zu errichtende Tochterunternehmungen[1] eine internationale Standortsuche zu betreiben. Die Verlagerung einer Unternehmung aus einer Volkswirtschaft in eine andere tritt dagegen nur selten auf.[2] Welche Bedeutung die internationale Standortwahl in der Praxis hat, ist nicht unmittelbar aus Statistiken zu ersehen. Die Zahlen über deutsche Direktinvestitionen im Ausland können jedoch einen Anhaltspunkt und einen ungefähren Eindruck gewähren, weil in vielen Fällen zumindest ein Teil des benötigten Kapitals für den Aufbau von Tochterunternehmungen im Ausland durch die Mutterunternehmungen zur Verfügung gestellt wird. Wenn auch bei der statistischen Abgrenzung des Begriffs: "Direktinvestition im Ausland" erhebliche Schwierigkeiten auftreten, die vor allem Seifert[3] untersucht hat, wenn weiterhin ein Teil der Kapitalabflüsse für Direktinvestitionen nur zur weiteren Kapitalversorgung bereits bestehender ausländischer Tochterunternehmungen verwendet wird und außerdem auch ausländische Kapitalquellen herangezogen werden können, können die Werte der Nettoauslands-

---

1) Die Mutterunternehmung braucht nicht alleinige Eigentümerin der Tochterunternehmung zu sein. Auch ist hier die Frage der rechtlichen Selbständigkeit (unselbständige Zweigniederlassung im Ausland) nicht von Bedeutung. Jedoch soll das Interesse der Mutterunternehmung über reine Kapitalanlage (z.B. durch Kauf ausländischer Aktien) hinausgehen und das Streben nach unternehmerischer Betätigung beinhalten. Dieses drückt sich z.B. darin aus, daß Produktions- oder Absatzabstimmungen zwischen Mutter- und Tochterunternehmung erfolgen. Das alles ist gemeint, wenn hier vereinfachend nur von Tochterunternehmung gesprochen wird.

2) Die Motive für die Errichtung von Tochterunternehmungen im Ausland sind z.B. dargestellt in: Bartholdy, Karl; Seidler, Gerhard und Wilhelm, Herbert: Zweigbetriebe, Niederlassungen und Beteiligungen im Ausland, München 1963, S. 15 ff.

3) vgl. Seifert, Hubertus: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland; Ihre statistische Erfassung als Instrument der internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Köln und Opladen 1967, S. 53 ff.

direktinvestitionen doch einen ungefähren Eindruck verleihen. In Tabelle 1 sind die deutschen Anlagen in Anteilen am Kapital ausländischer Unternehmen für Direktinvestitionen (Nettobeträge)[1] für den Zeitraum 1961 - 1970 zusammengestellt. Abb. 1 verdeutlicht die Werte graphisch. Die Beiträge zeigen eine relativ stetige Aufwärtsentwicklung, von der offensichtlich konjunkturellen Beeinflussung des Werts für 1967 abgesehen. Es läßt sich daraus die Vermutung ableiten, daß die Zahl der deutschen Unternehmungen mit ausländischen Tochtergesellschaften im genannten Zeitraum stark zugenommen hat, also eine wachsende Zahl von Unternehmungen sich mit Fragen der internationalen Standortwahl zu befassen hatte.

Tabelle 1

Deutsche Netto-Direktinvestitionen im Ausland

Jahr	Direktinvestitionen (netto) in Millionen DM
1961	562
1962	871
1963	701
1964	844
1965	1.072
1966	1.154
1967	916
1968	1.539
1969	2.094
1970	2.326

Quelle: Die Kapitalertragsbilanz der Bundesrepublik im Aussenwirtschaftsverkehr, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Heft 3, Jg. 1971, S. 11 - 18, hier Tabelle S. 17

1) Bei den Nettowerten sind von der Summe der brutto durchgeführten Direktinvestitionen die angefallenen Darlehensrückzahlungen, Liquidationen, Beteiligungsveräußerungen sowie Umbuchungen bereits abgezogen. Vgl. Seifert, Hubertus, a.a. O., S. 66

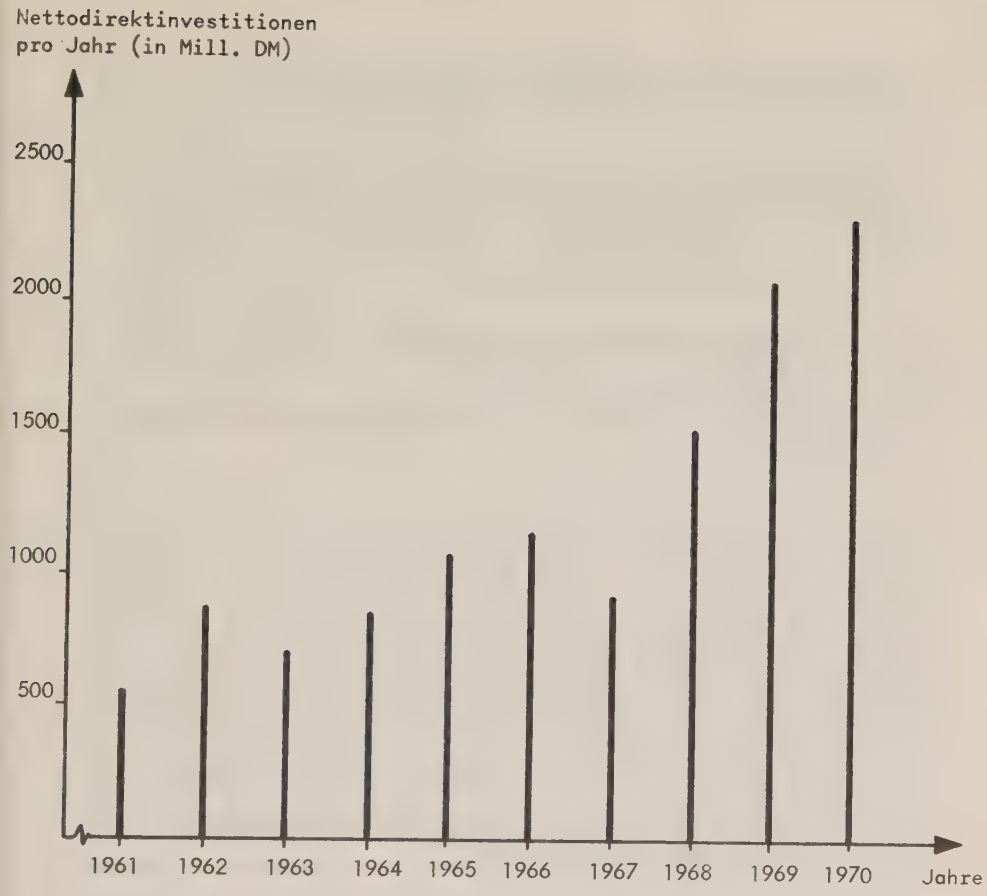

Abb. 1: Graphische Darstellung der deutschen Nettodirektinvestitionen im Ausland 1961 - 1970

Quelle: Die Werte basieren auf Tab. 1

2. Das Wesen der unternehmerischen Standortentscheidung

Die internationale Standortwahl ist ein Sonderfall innerhalb der Gesamtfrage der Bestimmung des Standorts kaufmännischer Unternehmungen. Allgemein ist die Festlegung des Standorts Voraussetzung zur Aufnahme wirtschaftlicher Beziehungen. Für marktwirtschaftliche Systeme wird davon ausgegangen, daß der Unternehmung Standortalternativen zur Wahl stehen und sie diese Wahl autonom durchführen kann. Deshalb zählt die Standortwahl zu den betriebswirtschaftlichen Entscheidungen.

Bei diesen lassen sich Führungs- und Ressortentscheidungen[1] erkennen. Gutenberg bezeichnet mit ersteren diejenigen, die von der Unternehmungsleitung tatsächlich getroffen werden. Da aber, wie er ausführt, nicht alle von der Unternehmungsleitung auch getroffen werden müßten, unterteilt er in echte und unechte Führungsentscheidungen. Erstere sind dadurch gekennzeichnet, daß sie für das Schicksal der Unternehmung große Bedeutung besitzen, aus der Kenntnis des Unternehmungszusammenhangs heraus gefällt werden müssen und im Interesse der Unternehmung nicht delegiert werden dürfen.[2]

Durch die Wahl des Standorts wird der Lebensraum der Unternehmung festgelegt.[3] Die einzelnen möglichen Standorte sind durch verschieden

---

1) vgl. Heinen, Edmund: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3. verb. Aufl., Wiesbaden 1970, S. 123 (Zitierweise: Heinen, Edmund: Einführung)

2) vgl. Gutenberg, Erich: Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, Wiesbaden 1962, S. 59 ff.

3) vgl. Heinen, Edmund: Einführung, S. 147

gestaltete Umwelten gekennzeichnet und damit durch unterschiedlich mögliche oder notwendige Beziehungen zu ihnen geprägt. Da jedoch von der Art der Umweltbeziehungen der Aufbau und der Bestand einer Unternehmung abhängig sind, sie also für das Schicksal der Unternehmung große Bedeutung besitzen, müssen Standortentscheidungen zu den echten Führungsentscheidungen gerechnet werden.

Sandig[1] unterteilt in konstitutive und situationsbedingte Führungsentscheidungen. "Konstitutive Entscheidungen gehen das Ganze an, seinen inneren Aufbau und seine Position im Markt, betreffen die Unternehmungsidee, die Konzeption, aus der die Unternehmung entstanden ist, in der sie lebt und geführt wird ... Daneben gibt es in großer Zahl Entscheidungen, die durch innerbetriebliche Verhältnisse oder Veränderungen im Markt fortlaufend neu getroffen werden müssen, die aus der jeweiligen Situation erwachsen, durch diese bedingt und an diese gebunden sind."[2] Er unterscheidet damit nach Führungsentscheidungen, die das Aufbauen der Unternehmung betreffen, und solchen, die auf das Betreiben gerichtet sind. Zwar deckt sich der Begriff der Führungsentscheidung bei Gutenberg und Sandig nicht vollständig, da letzterer situationsbedingte als teilweise an nachgeordnete Stellen delegierbar ansieht, er macht aber deutlich, daß er damit nicht Routineentscheidungen meint.[3] Andere Autoren verwenden die Begriffe "grundlegende" und "laufende"[4] bzw. "strukturbestimmende" und "ablaufbestimmende" Entscheidungen.[5] Festzuhalten bleibt, daß zum Aufbau einer Unterneh-

---

1) Sandig, Curt: Betriebswirtschaftspolitik, 2. Aufl., Stuttgart 1966

2) ders., a.a. O., S. 135

3) vgl. ebenda, S. 135

4) vgl. Mellerowicz, Konrad: Unternehmenspolitik, Band I, Freiburg 1963, S. 88 ff.

5) vgl. Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft: Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, in ZfbF, 1964, S. 685 - 715, hier insbes. S. 706 - 709

mung eine Reihe von grundlegenden Führungsentscheidungen getroffen werden müssen. Dazu zählen neben der Wahl des Standorts insbesondere die Wahl der Unternehmungsaufgabe, die Bestimmung der Unternehmungsform und die Festlegung der Betriebsgröße.[1] Diese sollen nachfolgend kurz betrachtet werden.

Aus der Unternehmungsidee wird die Unternehmungsaufgabe hergeleitet, in der sich der produktiv-wirtschaftliche Zweck der Unternehmung[2] konkret ausdrückt. Dabei wird festgelegt, ob Sachleistungen produziert oder Dienstleistungen[3] erbracht werden sollen. Meist handelt es sich nicht nur um eine einzige Leistung, sondern um umfassendere Programme, die sowohl Sach- als auch Dienstleistungen beinhalten. Weiterhin ist die Art und Weise, wie die Produkte hergestellt oder die Dienstleistungen erbracht werden sollen, festzulegen, ebenso wie die Methode der Leistungsverwertung. Die Bestimmung der Unternehmungsaufgabe wird vor allem durch technische, marktliche und finanzielle Faktoren beeinflußt. Deren Wirkung kann an verschiedenen Standorten unterschiedlich sein und damit die Bestimmung der Unternehmungsaufgabe beeinflussen.

---

1) In der betriebswirtschaftlichen Literatur werden weitere konstitutive oder grundlegende Entscheidungen genannt. Vgl. z.B.: Sandig, Curt: a.a.O., S. 137 ff; Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl., Tübingen 1964, S. 253 ff.; Heinen, Edmund: Einführung, S. 145 ff.

2) Mit dem produktiv-wirtschaftlichen Zweck der Unternehmung beschäftigt sich Ulrich, Hans: Die Unternehmung als produktives soziales System, Grundlagen der allgemeinen Unternehmungslehre, Bd. 1 der Schriftenreihe: Unternehmung und Unternehmungsführung, Bern - Stuttgart 1968, S. 166 ff.

3) vgl. hierzu: Gutenberg, Erich: Die Produktion, S. 1 f.

Die Wahl der Unternehmungsform beinhaltet die Festlegung der Beziehungen zwischen Kapitalgebern sowie leitenden Personen und der Unternehmung, die sich in der gewählten Rechtsform konkretisieren,[1] sowie die Entscheidung über die Organisationsform der Unternehmungsführung.[2] Die zur Wahl stehenden Rechtsformen sind in verschiedenen Staatsgebieten unterschiedlich. Das trifft vor allem auf die wichtigen Faktoren der Haftungsbeschränkungen, des Leitungs- und Kontrollrechts von Gesellschaftern, der Besteuerung der einzelnen Unternehmungsformen sowie der Finanzierungsmöglichkeiten zu. Auch die Organisationsform der Unternehmungsführung kann durch rechtliche Vorschriften geregelt sein, wie z.B. im deutschen Gesellschaftsrecht.[3] Es unterscheidet sich mehr oder weniger in den einzelnen Ländern. Auch haben einzelne Staaten Regelungen erlassen, die eine Überfremdung ihrer Wirtschaft beschränken sollen. Ist bereits ein Standort in einem Staatsgebiet festgelegt worden, so sind die Möglichkeiten der Wahl der Rechtsform sowie die Beschränkungen in der Organisation der Führung dadurch näher bestimmt.

Die Wahl der Betriebsgröße stellt eine weitere konstitutive Entscheidung dar. Diese ist mit zwei Fragen verknüpft. Einmal handelt es sich darum, die Ausgangsgröße der Unternehmung zu bestimmen, zum

---

1) vgl. Würdinger, Hans: Unternehmungsformen, HdSW, Bd. 10, S. 525 - 529; Hueck, Alfred: Gesellschaftsrecht, 15. Aufl., Berlin - München 1970

2) vgl. hierzu insbesondere: Gutenberg, Erich: Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, a.a.O., S. 11 ff.; Fischer, Guido: Die betriebliche Führungsorganisation, in: Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftspraxis, Festschrift für Konrad Mellerowicz, hrsg. von Horst Schwarz und Karl-Heinz Berger, Berlin 1961, S. 81 ff.

3) vgl. AktG 1965, Vierter Teil: Verfassung der Aktiengesellschaft, §§ 76 - 147; GmbHG, Dritter Abschnitt: Vertretung und Geschäftsführung, §§ 35 - 52

anderen geht es um die Festlegung eines Wachstumsplans. Die Festlegung der zunächst beabsichtigten Betriebsgröße stellt dann lediglich das Ausgangsstadium innerhalb der Entwicklung dar. Die Wahl der Unternehmungsgröße ist nicht für sich allein festlegbar, weil andere konstitutive Entscheidungen, so insbesondere die Festlegung des Leistungsprogramms sowie die Wahl des Fertigungsverfahrens, bereits bestimmte Betriebsgrößen erfordern können.

Die Wahl der Betriebsgröße ist weiterhin dann eingeengt, wenn bereits ein Standort festgelegt wurde, weil dann zusätzlich zu den produktionstechnischen Faktoren auch marktliche Begrenzungen des gewählten Standorts hinzukommen. Zwar können die sich aus der Größe von Volkswirtschaften ergebenden Beschränkungen durch Exportmöglichkeiten verringert werden, jedoch treffen die Exporte oft auf eine Reihe von handelspolitischen Hindernissen.

Die gesetzlichen Bestimmungen einzelner Staaten begrenzen die Wahl der Betriebsgröße ebenfalls, z.B. indem Unternehmungszusammenschlüsse besonderen Vorschriften unterliegen oder indem gegen Unternehmungen ab einer bestimmten Größe in ihrem Teilmarkt vorgegangen wird.

Ist also ein Standort in einer Volkswirtschaft festgelegt worden, so ergeben sich daraus Bestimmungsfaktoren der Unternehmungsgröße. Wird dagegen eine bestimmte Größe als notwendig erachtet, kann die Standortwahl entsprechend eingeengt sein.

Von verschiedenen Autoren werden weitere grundlegende, konstitutive oder aufbauorientierte Entscheidungen genannt, wobei die gebotenen

Kataloge voneinander in Inhalt und Umfang abweichen.[1] Auf sie soll nicht näher eingegangen werden. Aus den hier beispielhaft ausgewählten konstitutiven Entscheidungen wird bereits ersichtlich, daß sie nicht einzeln voneinander gelöst werden können, sondern vielmehr zwischen ihnen und allgemeiner noch zwischen allen konstitutiven Entscheidungen Zusammenhänge bestehen. Die Festlegung einer Entscheidung setzt immer Daten für andere konstitutive Entscheidungen. Auch kann nicht eine bestimmte als besonders wichtig herausgestellt werden, an der sich die anderen orientieren würden, vielmehr ist diese von Unternehmung zu Unternehmung und auch zu verschiedenen Situationen unterschiedlich. Die Interdependenz zeigt sich bei den konstitutiven Entscheidungen besonders in der Gründungs- und Errichtungsphase einer Unternehmung. Hier müssen eine Vielzahl von konstitutiven Entscheidungen nahezu gleichzeitig gefällt werden. Während des Bestehens der Unternehmung treten konstitutive Entscheidungen eher einzeln auf. Dann sind die übrigen, bereits früher getroffenen, nach wie vor gültig und stellen Daten für die gerade zu treffende Entscheidung dar.

Die Standortbestimmung nimmt unter den konstitutiven Entscheidungen in vielen Fällen einen besonderen Platz ein. Zwar stellt die längerfristige Festlegung ein gemeinsames Merkmal aller konstitutiven Entscheidungen dar, doch kann die Standortwahl im allgemeinen als langfristigste Festlegung angesehen werden. Einmal ist die Bestimmung eines Standorts Voraussetzung für die Vornahme langfristiger Investitionen in Form von Gebäuden und maschinellen Einrichtungen, die der

---

1) vgl. Sandig, Curt: a.a.O., S. 137 ff.; Lohmann, Martin: a.a.O., S. 253 ff.; Heinen, Edmund: Einführung, S. 145 ff.

Aufgabe der einzelnen Unternehmung besonders entsprechen und damit für sie einen höheren Wert besitzen als für andere Unternehmungen. Zum anderen stellt die Bestimmung des Standortes die Entscheidung für ein bestimmtes Umweltgefüge dar, mit dem Beziehungen verschiedenster Art aufgenommen und unterhalten werden müssen. Dabei bilden die wirtschaftlichen Beziehungen mit Beschaffung und Absatz den Schwerpunkt. Sie werden ergänzt durch Beziehungen zur sozialen und rechtlichen Umwelt. Der Aufbau aller Beziehungen erfolgt in einem längerfristigen Prozeß, der sowohl von der Unternehmung als auch der betreffenden Umwelt Anpassungen erfordert. Das Andauern vorhandener Beziehungen stellt einen Beitrag zur Kontinuität des Unternehmensgeschehens dar. Der Wert der vorhandenen Beziehungen wird vielfach als Goodwill oder als originärer Firmenwert bezeichnet. Wird eine einmal getroffene Standortentscheidung zu einem späteren Zeitpunkt abgeändert, so bedeutet das die Aufgabe einer Reihe geknüpfter Beziehungen, was neben den Kosten der Standortverlegung vor allem auch Einbußen am Firmenwert hervorrufen kann.

Die konstitutiven Entscheidungen und damit auch die Standortwahl sind weiterhin dadurch gekennzeichnet, daß sie unter Unsicherheit oder zumindest unter Risiko getroffen werden müssen. "Von einer Entscheidung unter Sicherheit wird dann gesprochen, wenn eine bestimmte unternehmungspolitische Maßnahme zu einem eindeutigen Ergebnis (Sicherheit) führt und das Ergebnis bekannt ist (vollständige Information)."[1)]

---

1) Gutenberg, Erich: Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, a.a.O., S. 77

"Führt eine Maßnahme nicht zu einem eindeutigen Ergebnis, sondern zu mehreren Ergebnissen, von denen jedoch bekannt ist, mit welcher Wahrscheinlichkeit die Ereignisse eintreten, dann liegt eine Entscheidung unter Risiko vor."[1] "Von Entscheidungen unter Unsicherheit wird dann gesprochen, wenn das Ergebnis einer Maßnahme je nach der Situation verschieden ist, die eintreten wird, aber weder objektive Wahrscheinlichkeiten noch irgendwelche anderen Kenntnisse über das Eintreten der möglichen Ergebnisse vorhanden sind."[2]

Konstitutive Entscheidungen können nicht zu den sicheren Entscheidungen gerechnet werden. Sie stellen längerfristige Festlegungen dar. Je weiter sie jedoch in die Zukunft reichen, desto unsicherer werden die Prognosen über die zugrundeliegenden Daten. Außerdem sind sie interdependent miteinander verknüpft. Stellt sich eine konstitutive Entscheidung als Fehldisposition heraus, so hat das auch Auswirkungen auf die anderen Entscheidungen, die dann ebenfalls revisionsbedürftig werden können. Die Standortentscheidung kann, vor allem aufgrund ihrer meist langfristigen Festlegung, als von den Unsicherheiten besonders betroffen angesehen werden.

Weiterhin ist festzuhalten, daß von Entscheidungen nur gesprochen werden kann, wenn mehrere Möglichkeiten zur Wahl stehen. Insoweit nur eine einzige Möglichkeit vorhanden ist, kann es sich nicht mehr um eine Entscheidung handeln, sondern nur noch um einen Sachzwang. Dieser kann dadurch gegeben sein, daß durch die Festlegung anderer konstitutiver Entscheidungen, z.B. des Leistungsprogramms der Unternehmung, deren Verwirklichung nur an einer einzigen Stelle der Erd-

---

1) Gutenberg, Erich: Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, a.a.O., S. 78

2) ebenda, S. 78

oberfläche möglich ist. Dies trifft besonders auf Gewinnungsindustrien zu, die Bodenschätze ausbeuten. Es kann dann nicht mehr von einer Standortentscheidung gesprochen werden. Dieser Fall wird hier nicht weiter betrachtet.

Bisher wurde stillschweigend immer von einem einheitlichen Standort ausgegangen. Sind dagegen einzelne Unternehmungsteile an verschiedenen Standorten lokalisiert, so wird dies als Standortspaltung[1] bezeichnet. Obwohl auch internationale Standortspaltung gegeben sein kann und bei multinationalen Unternehmungen[2] auch zu beobachten ist, werden die sich daraus ergebenden Fragen[3] hier nicht gesondert behandelt. Multinationale Unternehmungen sind u.a. dadurch gekennzeichnet, daß sie Tochterunternehmungen in mehreren Staatsgebieten besitzen, denen unterschiedliche Aufgaben innerhalb des Konzerns zugewiesen sein können. Bedeutend ist hier aber weniger, welche Aufgabe eine Unternehmung hat, als viel mehr, daß zur Erfüllung ihrer jeweiligen Aufgabe Entscheidungen von ihr oder der Konzernleitung zu treffen sind, die auf die jeweilige Umwelt bezogen sein müssen. Mit der Standortwahl wird jedoch die Entscheidung für eine bestimmte Umwelt getroffen. Die Fragen der internationalen Standortwahl in dieser Arbeit sind jedoch besonders darauf gerichtet, welche Unterschiede sich daraus ergeben, daß zwischen verschiedenen Staatsgebieten als Standort gewählt werden kann. Deshalb werden Fragen der internationalen Standortspaltung hier nicht eigens untersucht.

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961, S. 94 ff.

2) zum Begriff der multinationalen Unternehmung vgl. Sieber, Eugen H.: Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft? in ZfbF, N.F. 1970, S. 414 ff., hier S. 417 ff. und die dort aufgeführte Literatur

3) vgl. hierzu Borrmann, Werner (Bearb.): Managementprobleme internationaler Unternehmungen, Wiesbaden 1970; sowie Huppert, Walter: Internationale Industriekonzerne, Berlin 1966 und die dort angegebene Literatur

Nach Ritschl lautet die ganz allgemein gefaßte Standortfrage: "Wie bestimmt sich in einem System räumlicher Arbeitsteilung der Standort der spezialisierten wirtschaftlichen Gebilde, der Unternehmen, der Betriebe, der Haushalte und wie gestaltet sich damit der Aufbau und die räumliche Gliederung der Gesamtwirtschaft als einer Wirtschaftsverbindung?"[1] Rüschenpöhler stellt besonders auf "die zweckvolle Ordnung der Wechselbeziehungen zwischen dem Raum und den in ihm zu vollbringenden Tätigkeiten"[2] ab. Diese beiden weitgefaßten Aussagen zeigen bereits, daß die Standortproblematik auch zum Forschungsgebiet anderer, der Betriebswirtschaftslehre benachbarter Disziplinen zählt.

Meyer-Lindemann führt zunächst die Wirtschaftsgeographie an. "Das Schwergewicht liegt bei der Wirtschaftsgeographie in deskriptiven Darstellungen, die auch für den Industriestandort wichtiges Material zutage gefördert haben."[3] Sie beschäftigt sich mit den natürlichen und künstlichen Bedingungen des Raums, wobei es ihr Bestreben ist, "nach Möglichkeit Aussagen über die Wirtschaftsstruktur aller Wirtschaftsräume der Erde zu treffen."[4] Dabei verwendet sie jedoch vorwiegend natürlich-technische Faktoren, während wirtschaftliche und soziale Einflüsse vernachlässigt werden.[5]

---

1) Ritschl, Hans:Stichwort: Standort und Standortlehren, HdB, Bd. 3, Sp. 5031 - 5050, hier Sp. 5032

2) Rüschenpöhler, Hans: a.a.O., S. 11

3) Meyer-Lindemann, Hans-Ulrich: Typologie der Theorien des Industriestandorts, Bremen-Horn 1951, S. 21

4) Rüschenpöhler, Hans: a.a.O., S. 12

5) vgl. Meyer-Lindemann, Hans-Ulrich: a.a.O., S. 20 f.

Rüschenpöhler verweist weiterhin auf das Interesse der Sozialwissenschaften am Standortproblem. Dort wird der Standort als Lebensraum des arbeitenden Menschen untersucht. Aus dem räumlichen Auseinanderfallen von Arbeitsstätte und häuslichem Bereich sich ergebende Probleme für den einzelnen Menschen führen zu Fragen der Pendelwanderung sowie zur Forderung nach krisenfesten Raumstrukturen. Im Mittelpunkt stehen die Einflüsse der räumlichen Ordnung von Wirtschaftseinheiten auf den arbeitenden Menschen.[1)]

Die Volkswirtschaftslehre geht davon aus, daß die Standorte jeweils gegeben sind. "Gesucht werden die Bestimmungsgründe des Standortaufbaus in seiner Gliederung, das System der räumlichen Arbeitsteilung und die Prinzipien und Formen, die ihm zugrunde liegen."[2)] Die erzielten Ergebnisse stellen die Grundlage der Raumordnungspolitik dar, wobei "die Versorgung und Krisenfestigkeit der Gesamtwirtschaft im Mittelpunkt (stehen)."[3)]

Meyer-Lindemann nimmt eine begriffliche Klarstellung der verschiedenen Aspekte des Standortproblems vor. Er unterscheidet zunächst in Standortbestimmungslehre und Standortwirkungslehre. Erstere ist gemeint, wenn nach dem Standort für eine zu errichtende Unternehmung gesucht wird, letztere umfaßt die Erforschung der technischen, wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen eines bereits vorhandenen Standorts. Geschichtliche Theorien des Standorts werden unter dem Begriff: Standortentwicklungslehre zusammengefaßt. Während die Standortbestimmungslehre

---

1) vgl. Rüschenpöhler, Hans: a.a.O., S. 14 ff.

2) Ritschl, Hans: a.a.O., Sp. 5038

3) Rüschenpöhler, Hans: a.a.O., S. 19

die betriebswirtschaftlichen Aspekte beinhaltet, berücksichtigen Standortwirkungs- und -entwicklungslehre sowohl betriebs- als auch volkswirtschaftliche Gesichtspunkte. Die Standortgestaltungslehre schließlich, worunter Meyer-Lindemann die Raumwirtschaftstheorie versteht, ist vorwiegend volkswirtschaftlich orientiert.[1)]

Die Betriebswirtschaftslehre behandelt das Standortproblem aus der Sicht der einzelnen Unternehmung. Sie fragt nach den Faktoren, die für die Festlegung des Standorts bedeutend sind, nicht jedoch, wie einmal getroffene Standortentscheidungen gesamtwirtschaftlich wirken. Daher wird der betriebswirtschaftliche Beitrag zur Standortproblematik treffend durch Meyer-Lindemanns Bezeichnung "Standortbestimmungslehre" umschrieben.

3. Präzisierung der Aufgabenstellung

Nachdem wir bisher die Einordnung der Standortentscheidung in die übrigen unternehmerischen Entscheidungen sowie einige gemeinsame Wesensmerkmale dargestellt haben, sollen nun die Rahmenbedingungen der Standortwahl näher betrachtet werden, um einen Überblick über die mit der Standortentscheidung zusammenhängenden Fragen zu gewinnen und zu einer Präzisierung der Aufgabenstellung für die vorliegende Arbeit zu kommen.

---

1) vgl. Meyer-Lindemann, Hans-Ulrich: a.a.O., S. 29

Die betriebswirtschaftlichen Entscheidungen können nicht völlig frei gefällt werden, vielmehr werden die möglichen Alternativen durch eine Vielzahl von Faktoren näher bestimmt. Diese können zum Teil ebenfalls unternehmerischen Entscheidungen unterliegen und damit in ihrer Wirkung durch die Unternehmung selbst festgelegt werden. Durch die Festlegung einer Entscheidung werden, wie soeben an einigen Beispielen gezeigt wurde, gleichzeitig Daten für andere unternehmerische Entscheidungen gesetzt.

Zusätzlich unterliegen insbesondere die auf wirtschaftliche Beziehungen mit anderen Einzelwirtschaften gerichteten Entscheidungen weiteren einschränkenden Faktoren, die von der Unternehmung nicht beeinflußt werden können und damit ebenfalls Daten darstellen. Beide Gruppen von Gegebenheiten bilden zusammen den "Datenkranz"[1] betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Sollen sie realisierbar sein, so müssen sie den Datenkranz berücksichtigen.

Die von außen gegebenen Daten bilden die Umwelt einer Unternehmung. Diese ist sowohl durch die Natur wie durch die Kultur bestimmt. Es kann zwischen materieller und immaterieller Umwelt unterschieden werden. Zu ersterer zählen die natürlichen Gegebenheiten wie insbesondere Art und Beschaffenheit der Erdoberfläche, Bodenschätze, das Klima, aber auch die künstlichen Veränderungen der Natur durch ingenieurtechnische Maßnahmen wie Baulichkeiten, Verkehrswege usw.

---

1) vgl. Heinen, Edmund: Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Das Zielsystem der Unternehmung, 2. Aufl., Wiesbaden 1970, S. 22 (Zitierweise: Heinen, Edmund: Zielsystem); sowie: Holzer, Kurt: Theorie des Datenrahmens, Ökonomische Theorie "meta-ökonomischer" Faktoren, Heft 75 der volkswirtschaftlichen Schriften, hrsg. von J. Broermann, Berlin 1964

Die materielle Umwelt ist nicht an allen Stellen der Erdoberfläche gleich. Ihre zu beobachtenden Unterschiede führen dazu, daß mit der Standortwahl die Entscheidung für eine bestimmte materielle Umwelt zu treffen ist.

Die immaterielle Umwelt ist sehr vielschichtig. Für eine Unternehmung sind vor allem wirtschaftliche, staatlich-politische sowie gesellschaftliche Daten von Bedeutung. Da auch sie sich an den verschiedenen Orten der Erdoberfläche unterscheiden, beinhaltet die unternehmerische Standortwahl die Entscheidung für eine bestimmte wirtschaftliche, eine staatspolitisch gestaltete und eine durch gesellschaftliche Gegebenheiten gekennzeichnete Umwelt. Diese vier Teilentscheidungen machen zusammen die betriebswirtschaftliche Standortwahl aus. Sie können aber nicht unabhängig voneinander getroffen werden, denn die einzelnen Gegebenheiten stehen in einem gegenseitigen Bedingungszusammenhang. Wenn deswegen auch tatsächlich nur die Entscheidung für ein bestimmtes Umweltgefüge möglich ist, so müssen doch die aus den verschiedenen Bereichen stammenden Faktoren einzeln berücksichtigt werden.

Da hier die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen betrachtet wird, sind von der Untersuchung von vornherein diejenigen Staaten ausgeschlossen, deren Wirtschaftssystem kaufmännische Unternehmungen nicht zuläßt. Damit entfällt hier ein Vergleich verschiedener Wirtschaftssysteme[1)], da hier nur Volkswirtschaften mit marktwirt-

---

1) vgl. hierzu z.B. Eucken, Walter: Die Grundlagen der Nationalökonomie, 8. Aufl., Berlin, Heidelberg, New York 1965, S. 78 ff.; Grochla, Erwin: Betrieb und Wirtschaftsordnung, Berlin 1954

schaftlichen Systemen einbezogen werden. Die vorliegende Arbeit fragt nach den besonderen Bestimmungsfaktoren der internationalen Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen. Damit ergeben sich für sie folgende Probleme:

a) Inwieweit kann die bisherige betriebswirtschaftliche Standortlehre auch für Fragen der internationalen Standortwahl herangezogen werden?

b) Welche besonderen Bestimmungsfaktoren sind bei der internationalen Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen gegeben?

c) Müssen zusätzliche Kriterien zu deren Beurteilung herangezogen werden und gegebenenfalls welche?

d) In welchem Verhältnis stehen internationale und allgemeine betriebswirtschaftliche Standortwahl zueinander?

e) Ergeben sich zusätzliche Forderungen für die Weiterentwicklung der betriebswirtschaftlichen Standortlehre?

Für die Bearbeitung der genannten Fragen ist auf eine Voraussetzung hier nochmals ausdrücklich hinzuweisen: Erfolgt die Standortsuche lediglich innerhalb einer Volkswirtschaft, so kann angenommen werden, daß die gesellschaftlichen und die staatspolitisch bestimmten Gegebenheiten sich innerhalb eines Staatsgebiets nur gering oder gar nicht voneinander unterscheiden. Sie sind damit nicht standortrelevant. Wird die Standortsuche jedoch international betrieben, so kann davon gerade nicht mehr ausgegangen werden, d.h. die gesellschaftlichen

und staatspolitisch gestalteten Umwelten müssen bei der internationalen Standortwahl eigens berücksichtigt werden.

Es darf in diesem Zusammenhang nicht übersehen werden, daß zwar formal eine Abgrenzung zwischen nationaler und internationaler Standortwahl möglich ist, daß aber einige Fragen, die hier letzterer zugerechnet werden, auch bei der Standortsuche innerhalb einer Volkswirtschaft auftreten können. Das trifft neben dem weiter oben erwähnten Fall der tatsächlichen regionalen Unterschiedlichkeit gesetzlicher Vorschriften z.B. auch auf Staaten zu, die einen föderativen Aufbau mit weitgehender Dezentralisation der Gesetzgebungsbefugnis aufweisen. Umgekehrt können einzelne gesetzliche Vorschriften für mehrere Staaten gleich sein, wenn sie von einer supranationalen Gemeinschaft wie z.B. der EWG erlassen werden. Andererseits kann nicht in jedem Fall davon ausgegangen werden, daß gesellschaftliche Gegebenheiten innerhalb eines Staatsgebietes gleich sind. Insbesondere dann, wenn mehrere Völker oder Volksgruppen innerhalb eines Staatsgebietes vorhanden sind, können dort verschiedene gesellschaftliche Verhältnisse angetroffen werden. Durchschneiden dagegen Staatsgrenzen das Siedlungsgebiet eines Volkes oder Volksstamms, können in benachbarten Staatsgebieten oder Teilen von ihnen gleiche gesellschaftliche Verhältnisse gegeben sein. Beispiele dafür finden sich in Vergangenheit und Gegenwart, heute vielfach bei Entwicklungsländern, deren Staatsgrenzen am Reißbrett festgelegt wurden. Diese Grenzfälle werden hier jedoch nicht näher behandelt. Es wird vielmehr von der Voraussetzung ausgegangen, daß gesellschaftliche und staatspolitische Gegebenheiten innerhalb eines Staatsgebietes gleich sind und für die internationale Standortwahl nur Unterschiede in den Verhältnissen verschiedener Staatsgebiete von Bedeutung sind.

Bei der Bearbeitung der Fragen der internationalen Standortwahl interessiert hier auch nicht, wo der Standort in einem Staatsgebiet bestimmt wird, denn diese Frage stellt bereits den Gegenstand der bisherigen betriebswirtschaftlichen Standortwahl dar. Hier wird vielmehr von Staatsgebieten insgesamt als internationalen Standorten ausgegangen.

B. Betriebswirtschaftliche Standortbestimmungslehren

1. Vorbemerkung

Die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen erfordert die Untersuchung zusätzlicher Fragen zur interlokalen Standortwahl. Letztere ist jedoch bereits in der Betriebswirtschaftslehre bearbeitet worden. Somit ist es notwendig, zunächst die vorhandenen Arbeiten zum Standortbestimmungsproblem näher zu betrachten, um (1) herauszufinden, welche zusätzlichen Probleme sich bei internationaler Standortwahl ergeben, (2) sich mit der Methodik vertraut zu machen und zu überprüfen, ob diese auch für die Behandlung der Probleme der internationalen Standortwahl geeignet ist und schließlich (3) interlokale und internationale Standortwahl in eine sinnvolle Beziehung zueinander zu setzen.

Wie im vorherigen Kapitel bereits ausgeführt wurde, steht die Standortwahl mit den anderen unternehmerischen Entscheidungen, insbesondere den konstitutiven, in engem wechselseitigen Zusammenhang. Eine gefällte Standortentscheidung setzt Daten für andere unternehmerische Entscheidungen, andere bereits festgelegte Entscheidungen wirken auf die Standortwahl, indem sie einen Beitrag zu ihrem Datenkranz liefern. Diese Interdependenz wirkt jedoch störend, wenn sich eine Untersuchung nur auf eine einzige Entscheidung, nämlich hier die Standortwahl, richtet. Man behilft sich deshalb mit der Fiktion, alle anderen Entscheidungen wären bereits bestimmt und es wäre nun nur noch die Standortwahl innerhalb des durch die übrigen Entscheidungen festge-

legten Datenrahmens durchzuführen.[1] Durch Anwendung des ceteris - paribus Prinzips gelingt es, für die jeweils untersuchte Frage die bestehende Interdependenz gedanklich aufzuheben. Damit werden nur die Wirkungen, die die übrigen Entscheidungen auf die Standortwahl haben, berücksichtigt, nicht aber, welche Wirkungen eine getroffene Standortentscheidung auf die übrigen hat. Würde man sich gerade dafür interessieren, müßte das dann untersuchte Problem der Standortwirkungslehre und nicht der Standortbestimmungslehre zugerechnet werden.

Ist diese vorgenommene gedankliche Aufhebung der Interdependenz der unternehmerischen Entscheidungen auch in der Realität zu beobachten? Fragen der internationalen Standortwahl treten meist dann auf, wenn eine bestehende Unternehmung, aus welchen Gründen auch immer, beabsichtigt, im Ausland eine Tochterunternehmung zu errichten, für die der geeignetste Standort gesucht werden soll. Man kann davon ausgehen, daß aufgrund des Leistungsprogramms und der Methoden der Leistungserbringung bei der Mutterunternehmung für die ausländische Tochterunternehmung bereits die von ihr zu erfüllende Aufgabe weitgehend festgelegt ist. Auch die Betriebsgröße kann aufgrund technischer und finanzieller Gegebenheiten als näher bestimmt angesehen werden. Sind auch einige andere konstitutive Entscheidungen bereits, zumindest im Umriß, gefällt, so stellt tatsächlich die Bestimmung des Standorts die verbliebene und auf den übrigen Entscheidungen aufbauende dar. Soll für eine erst zu errichtende Unternehmung der Standort bestimmt werden, so kann auch in diesem Falle angenommen werden, daß dem zumindest die Festlegung der Unternehmungsidee und damit in Umrissen auch des Leistungsprogramms vorangegangen ist. Der Fall, daß

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 34

eine Standortentscheidung als erste von allen zu fällenden konstitutiven Entscheidungen festgelegt wird, erscheint unrealistisch. Die zur Analyse der Standortentscheidung vorzunehmende Aufhebung der Interdependenz erscheint damit auch von der Realität her gerechtfertigt. Die Behandlung der Standortfrage in den betriebswirtschaftlichen Arbeiten zur Standortbestimmungslehre beschränkt sich auf diejenigen Gegebenheiten, die im Hinblick auf ökonomische Kriterien[1] Wirkungen entfalten. Weber spricht von den Kräften, die als wirtschaftliche Orientierungsgründe der Standortbestimmung gelten.[2] Diese auch allgemein bestehende Einschränkung für die Bearbeitung betriebswirtschaftlicher Probleme ist durchaus zulässig, da damit nicht gesagt ist, daß nur rein wirtschaftliche Gegebenheiten betrachtet werden, sondern durchaus alle Gegebenheiten (insbesondere auch natürlicher Art), die w i r t s c h a f t l i c h e Wirkungen im Hinblick auf das als ökonomisch bezeichnete Kriterium entfalten. Nur erscheint die Frage, was als ökonomisches und insbesondere als unternehmerisches Kriterium zu gelten hat, in der neueren Betriebswirtschaftslehre in einem anderen Licht als in der älteren Literatur. Dieses Problem wird im letzten Abschnitt dieses Kapitels näher behandelt.

Auf einen von Weber eingeführten Begriff ist vorgriffsweise an dieser Stelle einzugehen. Es handelt sich um den "Standortfaktor". Weber bezeichnet damit "einen seiner Art nach scharf abgegrenzten Vorteil, der für eine wirtschaftliche Tätigkeit dann eintritt, wenn sie sich

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 38

2) vgl. Weber, Alfred: Über den Standort der Industrien, 1. Teil: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1909, S. 15

an einem bestimmten Ort, oder auch generell an Plätzen bestimmter Art vollzieht."[1] Behrens führt ergänzend aus: "Unsere Problemstellung - Ermittlung des optimalen Standorts bei gegebenen konstitutiven Entscheidungen - setzt voraus, daß die Zielsetzung der Optimalität inhaltlich bestimmt ist ... Denn erst durch den Bezug auf einen bestimmten Gestaltungs g e s i c h t s p u n k t werden objektive Tatbestände standortrelevant und damit zu Gestaltungsf a k t o r e n (Standortdaten)."[2]
Die Erfassung und Darstellung standortbestimmender Gegebenheiten ist damit nur möglich, wenn zuvor die anzuwendenden ökonomischen Kriterien festgelegt worden sind. Örtlich oder räumlich gebundene Gegebenheiten werden hier als Standortfaktoren dann bezeichnet, wenn sie auf das angewandte ökonomische Kriterium Wirkungen entfalten.

Von den verschiedenen Arbeiten auf dem Gebiet der betriebswirtschaftlichen Standortbestimmung werden die von Weber und Behrens näher betrachtet, von ersterem wegen der Schaffung des theoretischen Rüstzeugs, das ungeachtet der umfangreichen Kritik die Standortlehre befruchtet hat, von letzterem, weil es die jüngste geschlossene Bearbeitung des betriebswirtschaftlichen Standortbestimmungsproblems darstellt. Jedoch können auch diese Arbeiten nur in Umrissen und, soweit sie für das Thema der vorliegenden Arbeit wichtig sind, behandelt werden.

---

1) Weber, Alfred: Über den Standort der Industrien, 1. Teil: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1909, S. 16

2) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 42

Eine Reihe anderer Arbeiten, so insbesondere von Launhardt,[1] sowie die Literatur im Anschluß an Weber, sollen hier nicht dargestellt werden.[2] Um den Anschluß an die jüngste betriebswirtschaftliche Forschung zum Standortproblem zu erlangen, soll jedoch kurz auf einige Versuche in der neuesten Literatur, mathematisch orientierte Ansätze zu formulieren, eingegangen werden. Schließlich erachtet der Autor es für notwendig, aufgrund neuerer Forschungsergebnisse der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre einige Gedanken für den Ausbau der betriebswirtschaftlichen Standortbestimmungslehre zu entwickeln.

2. Reine Theorie des Standorts (Weber)

Webers 1909 erschienenes Werk "Über den Standort der Industrien"[3] stellt die erste systematische betriebswirtschaftliche Auseinandersetzung mit dem Standortproblem vor dem Hintergrund der modernen industrialisierten Wirtschaft dar. In seiner Arbeit beschränkt er sich auf die Aspekte der Industrie, wie der Titel bereits aussagt. Trotzdem haben seine Gedanken die gesamte Standortlehre beeinflußt.

Als wesentlichen Begriff hat Weber den Standortfaktor eingeführt, den er als ganz bestimmten Vorteil für eine wirtschaftliche Tätigkeit an bestimmten Orten ansieht. Darauf wurde bereits oben eingegangen.

---

1) vgl. Launhardt, W.: Theorie der commerziellen Trassierung, in: Zeitschrift des hannoveranischen Ingenieur- und Architektenvereins, Jg. 1872; ders.: Die Bestimmung des zweckmäßigsten Standorts einer gewerblichen Anlage, in: Zeitschrift des VDI, 26. Bd., 1882

2) Hinsichtlich einer ausführlichen Darstellung der Arbeiten zur Standorttheorie vgl. Meyer-Lindemann, Hans-Ulrich: Typologie der Theorien des Industriestandorts, Bremen-Horn 1951; sowie Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 20 - 30. Weitere Angaben finden sich im Literaturverzeichnis der vorliegenden Arbeit

3) **Weber, Alfred: a.a.O.**

Als Kriterium, das zur Bestimmung des Vorteils und damit zur Identifizierung einer bestimmten Gegebenheit als Standortfaktor führt, sieht Weber die Produktionskosten an. "Einen Vorteil, d.h. eine Ersparnis an Kosten und also für die Standortlehre der Industrie eine Möglichkeit, dort ein bestimmtes Produkt mit weniger Kostenaufwand als an anderen Plätzen herzustellen;"[1] Kriterium der Ausrichtung der industriellen Standortentscheidung ist damit in moderner Terminologie die Kostenwirtschaftlichkeit. Zu diesem Begriff führt Heinen aus: "Am bedeutungsvollsten erscheint ... die Bezugnahme auf Kosten- und Leistungsgrößen. Das Wirtschaftlichkeitsstreben erfordert dann einen Vergleich des mit geeigneten Faktorwerten bzw. -preisen gewichteten Faktorverzehrs (Kosten) und der aus dem betrieblichen Kombinationsprozeß resultierenden Ergebnisse (Leistungen). In dieser speziellen Form kann es als das Streben nach Kostenwirtschaftlichkeit (gekennzeichnet werden.)"[2] Er führt als Gegensatz zur einzelwirtschaftlichen Kostenwirtschaftlichkeit die gesamtwirtschaftliche Interpretation des Wirtschaftlichkeitsstrebens an, die auch als gemeinwirtschaftliche Wirtschaftlichkeit oder volkswirtschaftliche Rationalität bezeichnet wird.[3] Dadurch wird die dem Begriff "Kostenwirtschaftlichkeit" zunächst möglicherweise anhaftende Überdeterminierung[4] genommen. Zur Wahl des Kostenkriteriums bei Weber nimmt Behrens folgendermaßen Stellung: "Die grundsätzlich kostenbezogene Blickrichtung erklärt sich daraus, daß sich die betriebswirtschaftliche Forschung in den ersten Jahrzehnten ihrer Renaissance überwiegend den Problemen des Gütereinsatzes zuwandte."[5]

---

1) Weber, Alfred: a.a.O., S. 16

2) Heinen, Edmund: Zielsystem, S. 68; (Kursivschreibung vom Verf. aufgehoben)

3) vgl. ders. a.a.O., S. 69

4) wenn nämlich Wirtschaftlichkeit bereits wertmäßig verstanden wird: Heinen unterscheidet aber davon die mengenmäßige Erklärung, die zum Begriff "Produktivität" führt.

5) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 43

Für die Standortfaktoren hat Weber eine Systematik entwickelt. Nach dem Geltungsbereich unterscheidet er zwischen generellen Standortfaktoren, die für jede Industrie und spezielle Faktoren, "die nur für diese oder jene Industrie, oder für diese oder jene Gruppe von Industrien in Frage kommen, und die ganz augenscheinlich dann aus dem speziellen technischen oder sonstigen besonderen Charakter einer Industrie oder eine Gruppe von Industrien hervorgehen müssen."[1)]
Nach der Art ihrer Wirkung lassen sich die generellen und speziellen Standortfaktoren weiter unterteilen "in solche, die die Industrien ' r e g i o n a l ' verteilen und solche, die sie innerhalb der regionalen Verteilung ' a g g l o m e r i e r e n ' oder ' d e g l o m e r i e r e n '."[2)] Die Regionalfaktoren ziehen die Industrien an bestimmte geographisch konkret gegebene Orte, während die Agglomerativ- und Deglomerativfaktoren "die Industrie in mehr oder weniger Punkten zusammenziehen und so die Häufungsverhältnisse bestimmen, in denen sie in dem Grundnetz auftritt".[3)]

Schließlich führt Weber noch eine dritte Unterscheidung ein, indem er nach Art ihrer Beschaffenheit in natürlich-technische und in gesellschaftlich-kulturelle Standortfaktoren unterteilt. Zu den ersteren zählen Naturverhältnisse und Naturbeherrschung durch die Technik, zu den letzteren Gegebenheiten als Folgen bestimmter Wirtschafts- und Gesellschaftsformen und bestimmter Kulturniveaus.[4)]

Webers Anliegen ist es, eine reine Theorie des Standorts der Industrien zu entwickeln. "Es scheint nämlich, daß sachlich zweierlei Verschiedenes zu leisten ist: Es müssen erstens die Gesetze des industriellen

---

1) Weber, Alfred: a.a.O., S. 18
2) ders. a.a.O., S. 19
3) ders. a.a.O., S. 19
4) vgl. ders. a.a.O., S. 20

Standorts - ... - zunächst einmal ' r e i n ', d.h. unabhängig von irgendwelcher besonderen Wirtschaftsart entwickelt werden. Und es scheint zweitens nötig, dann zu zeigen, welche b e s o n d e r e A u s p r ä g u n g sie durch ihr Wirken in der heutigen Wirtschaftsordnung erhalten, welche z u s ä t z l i c h e n weiteren Regeln oder hier vielleicht auch nur Regelmäßigkeiten dabei noch zu ihnen treten."[1] Aus Webers Ansicht, zunächst eine reine Theorie des Standorts zu erarbeiten, erklärt sich der Ausschluß gesellschaftlich-kultureller Faktoren für seine weitere Arbeit. Diese können als wirtschaftssystembezogen angesprochen werden und sind deshalb nicht Bestandteil der reinen Theorie Webers. Indem er isolierte Produktion unterstellt, scheidet er auch Agglomerativ- oder Deglomerativfaktoren aus. Zudem beinhaltet die reine Theorie lediglich die allgemeinen, nicht aber die speziellen Faktoren.[2]

Weber kommt nach der Untersuchung der industriellen Kostenarten zu dem Ergebnis, daß die Preishöhe der Materiallager, die Höhe der Arbeitskosten und die Transportkosten die alleinigen Standortfaktoren in der reinen Theorie darstellen.[3] Interpretiert man Preisunterschiede bei demselben Material als Transportkostenunterschiede, indem man einen allgemeinen Preis ab Werk unterstellt und die Transportkosten hinzurechnet, so sind teuere Materialien mit weiter entfernt produzierten gleichzusetzen.[4] Damit werden Preisunterschiede zu Transportkosten, sie verlieren ihren Charakter als selbständiger Standortfaktor. "Folge: wir können für die Theorie mit nur zwei generellen Regionalfaktoren arbeiten, den T r a n s p o r t k o s t e n und den A r b e i t s k o s t e n ."[5]

---

1) Weber, Alfred: a.a.O., S. 10
2) vgl. ders. a.a.O., S. 21 ff.
3) vgl. ders. a.a.O., S. 33
4) vgl. ders. a.a.O., S. 33
5) ders. a.a.O., S. 34

Weber untersucht nun erst den Einfluß der Transportkosten und kommt zu dem Ergebnis, daß der Standort mit der niedrigsten Gesamthöhe an Transportkosten als "tonnenkilometrischer Minimalpunkt" angesehen werden kann, weil er unterstellt hat, daß die Transportkosten nur von Gewicht und Entfernung abhängig sind.[1] Zur Ermittlung des Minimalpunktes wendet er neben dem Varignon'schen Gestell mathematische Verfahren an, die er ausdrücklich im Vorwort rechtfertigt: "Es zeigt sich in allen Teilen, daß das bis zu einem gewissen Punkt geführte Problem zuletzt immer nach einer mathematischen Formulierung 'schrie', nur durch sie überhaupt ganz zu bewältigen war. Die Mathematik ist hier also nicht 'Spielerei', sondern recht schmerzlich empfundene Notwendigkeit."[2]

Durch den ersten Schritt, der Bestimmung des tonnenkilometrischen Minimalpunktes, ergab sich ein Grundnetz der Industriestandorte. In einem zweiten Schritt bezieht Weber unterschiedliche Arbeitskosten ein, was eine Überlagerung des Grundnetzes darstellt und Abweichungen (Alterationen) hervorruft. In einem dritten Schritt läßt er die Voraussetzung einer isolierten Produktion fallen und untersucht die Wirkungen des nun hinzukommenden Standortfaktors "Agglomerationsvorteile".[3]

---

1) Dazu unterscheidet er die Eingangsmaterialien der Produktion nach lokalisiertem Material, das an bestimmte Produktions- oder Fundorte gebunden ist, und Ubiquitäten. Letztere sind Stoffe, die praktisch überall vorkommen (z.B. Luft). Bei ersteren unterteilt er weiter in Reingewichtsmaterial und Gewichtsverlustmaterial, das nur zum Teil oder gar nicht im Fertigprodukt enthalten ist. Der Materialindex gibt an, welchen Einfluß die Beschaffenheit der Eingangsstoffe auf den Industriestandort hat. Das Standortgewicht stellt das Gewicht der insgesamt zu transportierenden Materialien dar, also neben dem der lokalisierten Materialien auch das des Fertigprodukts.

2) ders. a.a.O., S. IV (Vorwort)

3) vgl. ders. a.a.O., S. 19 und S. 121 ff.

"Jede A g g l o m e r a t i o n s t e n d e n z nun aber, ..., ist dann nichts weiter als eine z w e i t e Alterationskraft, eine zweite 'Deviationstendenz', die das transportmäßige 'Grundnetz' nach gewissen anderen Punkten, den 'Agglomerationspunkten' hin zu verzerren, die Produktion dorthin zusammenzuziehen sucht;"[1)]

Dieser Blick auf die Weber'sche reine Theorie des Standortes soll genügen. Sie ist seit ihrem Erscheinen vielfacher Kritik ausgesetzt gewesen, die hier nicht im einzelnen dargestellt werden kann.[2)] Von Behrens wird ihm vorgeworfen, daß "die Konzeption Webers weniger ökonomischer als vielmehr technischer Art (ist)."[3)] Wohl trifft es zu, daß durch die Ausschaltung gesellschaftlich-kultureller Faktoren bei Weber nur natürlich-technische herangezogen werden, sie werden jedoch lediglich unter ökonomischen Gesichtspunkten behandelt, nämlich als Kostenvorteile. Er fährt fort: "Zwar enthält die Theorie einige Voraussetzungen, die dem System der kapitalistischen Marktwirtschaft entstammen (...), doch gelten die Ergebnisse im Kern auch ohne diese Ausnahmen."[4)] Die vom Wirtschaftssystem unabhängige und von Weber auch beabsichtigte Geltung bestätigt Wehrwein: "He (Weber, Anmerk. des Verf.) reduced all the factors to weight and distance; hence his principles should operate in a communistic as well as in a capitalistic society."[5)]

---

1) Weber, Alfred: a.a.O., S. 35

2) vgl. insbes. Vasoldt, F.: Die Weber'sche Standorttheorie der Industrie im Lichte ihrer Kritiken. Diss., Berlin 1937; hierzu ebenfalls Meyer-Lindemann, Hans-Ulrich: a.a.O., S. 55 ff. und die dort angeführte Literatur

3) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 15

4) ders. a.a.O., S. 15

5) Wehrwein, G.S.: Land economies, New York 1946, S. 418

Behrens ist allerdings insoweit rechtzugeben, als er sagt, daß Weber z.B. rein ökonomische Größen wie die unterschiedliche Höhe der Materialpreise durch Kunstgriffe in natürlich-technische Größen (unterschiedliche Transportentfernungen) überführt.

Dagegen sind die Fragen des Absatzes nicht berücksichtigt worden, wie Behrens feststellt. "Ein prinzipieller Mangel der Weber'schen Theorie liegt schließlich darin, daß alle Einflüsse, die von der A b s a t z s e i t e her auf die Standortwahl der Industrie ausgehen, gewissermaßen von vornherein ausgeklammert werden."[1] Allerdings hat sich die ältere Betriebswirtschaftslehre vorwiegend den Problemen des Gütereinsatzes zugewandt und deswegen auch die industriellen Belange besonderer Betrachtung unterzogen. "Erst nach dem zweiten Weltkriege hat sich in dieser Hinsicht ein Wandel vollzogen. Die Probleme des Absatzes gewannen steigende Bedeutung."[2]

Für die betriebswirtschaftlichen Standortfragen bleibt von Weber die Einführung des Begriffs "Standortfaktor" sowie weiterer Begriffe, das von ihm entworfene Faktorensystem, das allerdings immer wieder Ausgangspunkt von mannigfachen Abwandlungen war, die Anwendung der Kostenwirtschaftlichkeit als Standortkriterium und seine Bemühungen, eine "reine" Theorie des Standorts zu schaffen. Gerade daraus ergibt sich das betriebswirtschaftliche Bestreben, Standortbetrachtungen, die auf marktwirtschaftliche Systeme bezogen sind, durchzuführen. Für die vorliegende Arbeit ist auch die Unterscheidung Weber's in natürlich-technische und in gesellschaftlich-kulturelle Standortfaktoren von Interesse.

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 18

2) ders. a.a.O., S. 43

3. Empirisch-realistische Standortbestimmungslehre (Behrens)

31. Grundlagen

Behrens setzt sich in seiner Arbeit[1] die Entwicklung einer betriebswirtschaftlich-realistischen Standortanalyse zum Ziel.[2] Dabei "erscheint das Standortproblem als spezifische Entscheidung über die Wahl des Betriebsstandorts,"[3] das er in die übrigen unternehmerischen Entscheidungen einordnet. Er führt drei konstitutive Gestaltungsakte an, die auf folgende Fragen Antwort geben sollen: (a) was und wieviel soll je Zeiteinheit geleistet werden; (b) womit soll die Leistung erstellt werden; (c) ist die Leistungserstellung wirtschaftlich sinnvoll?[4] Zu ihrer Beantwortung dienen drei besonders von Schmalenbach hervorgehobene Vergleichsakte.[5] Jeder der drei Vergleiche hat zugleich eine räumliche Dimension; neben den oben angeführten Fragen "steht daher stets die Frage nach dem 'Wo' der Leistungserstellung."[6] Damit wird nach dem Standort gefragt, "der die Verwertung eines vorgegebenen Leistungsprogramms und seine Erstellung mit Hilfe einer ebenfalls festliegenden Methode in optimaler Weise ermöglicht."[7]

---

1) Behrens, Karl Christian: Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961

2) vgl. ders. a.a.O., S. 33

3) ebenda

4) vgl. ebenda

5) Schmalenbach, Eugen: Pretiale Wirtschaftslenkung, Bd. 1: Die optimale Geltungszahl, Bremen-Horn 1947, S. 16 ff., nämlich a) Nutzen gegen Nutzen, b) Kosten gegen Kosten, c) Kosten gegen Nutzen

6) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 34

7) ebenda

Weiterhin strebt Behrens eine allgemeine Standortbestimmungslehre an. Dazu "muß das Faktorensystem so angelegt werden, daß es grundsätzlich in allen speziellen Wirtschaftsbereichen anwendbar ist."[1] In der Systematik der Standortfaktoren sollen die standortlich relevanten Gegebenheiten möglichst vollständig enthalten sein. Die Charakteristiken der empirisch-realistischen Standortlehre sieht Behrens darin, nicht durch möglichst weitgehende Reduktion der Standortfaktoren ein theoretisches Gebäude hoher Abstraktion zu schaffen. "An die Stelle der Reduktion der Standortfaktoren auf ein Mindestmaß tritt hier eine Ausweitung der Analyse auf möglichst a l l e Faktoren, ohne Rücksicht darauf, ob sie im Einzelfall von entscheidender Bedeutung sind oder nicht."[2] Behrens kommt es "gerade darauf an, der betrieblichen Standortplanung ein brauchbares Rüstzeug zu liefern."[3]

Zur Einordnung der empirisch-realistischen Standortbestimmungslehre entwickelt er ein typologisches Schema der Standortfragen.

"1. Die volkswirtschaftliche Standortlehre

   a) rein theoretisch: totalanalytische, kombinierte Standortbestimmungs- und -wirkungslehre ("Raumwirtschaftstheorie")

   b) historisch-soziologisch: Standortentwicklungslehre

2. Die betriebswirtschaftliche Standortlehre

   a) reine Standortbestimmungstheorie

   b) e m p i r i s c h - r e a l i s t i s c h e S t a n d o r t b e s t i m m u n g s l e h r e

   c) historische Standort(entwicklungs)lehre

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 35

2) ders., a.a.O., S. 38

3) ebenda

3. Die wirtschaftspolitische Standortlehre (Lehre von der wirtschaftlichen Raumordnung, Lehre von der Raumwirtschaftspolitik)." 1)

Schließlich begrenzt Behrens seine Untersuchung, indem er nur auf ökonomische Kriterien der Standortwahl abstellt.[2] Das ökonomische Kriterium für seine Untersuchung, das objektive Tatbestände standortrelevant und damit zu Gestaltungsfaktoren[3] werden läßt, leitet er aus dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit her, das in der Verkehrswirtschaft bei erwerbswirtschaftlich arbeitenden Betrieben (kaufmännischen Unternehmungen in der hier angewandten Terminologie) durch das hinzukommende Rentabilitätsprinzip überdeckt wird. "Wenn daher in der Standortlehre die verkehrswirtschaftliche Ordnung und die erwerbswirtschaftliche Motivation vorausgesetzt werden, ..., so wird das Prinzip der Rentabilität zum grundlegenden Standortkriterium."[4]

"Den Ausschlag für einen bestimmten Standort gibt die größtmögliche Spanne zwischen Ertrag und Aufwand, bezogen auf das eingesetzte Kapital, d.h. die Rentabilität."[5] Behrens spricht deshalb nicht von Kostenvorteilen wie Weber, sondern von Rentabilitätsvorteilen. Er fordert eine rationale Standortwahl auf der Grundlage eines Aufwands-Ertragskalküls. "Damit wird jedoch die Wirksamkeit anderer, praktisch sehr bedeutsamer Verhaltensweisen keineswegs in Abrede gestellt."[6] Bei Verwendung anderer Kriterien als der Rentabilität spricht er von irrationaler Standortwahl, wofür er als Beispiel traditional und emotional bestimmte Standorte anführt.[7] Damit ist die Rentabilität das einzige ökonomische Kriterium für Behrens.

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 39
2) vgl. ders., a.a.O., S. 38
3) vgl. ders., a.a.O., S. 42
4) ders., a.a.O., S. 43
5) ders., a.a.O., S. 44
6) ders., a.a.O., S. 46
7) vgl. ders., a.a.O., S. 46

32. Standortfaktorensystematik und optimaler Standort

321. Vorbemerkung

Behrens fordert von einer echten Systematik der Standortfaktoren, daß "(1) ein e i n h e i t l i c h e r Gliederungsgesichtspunkt gewählt wird, und daß sich (2) dieser Gliederungsgesichtspunkt aus der P r o b l e m s t e l l u n g der Standortbestimmungslehre l o g i s c h a b l e i t e n läßt."[1] Aus der Problemstellung, den Standort zu finden, der Erstellung und Verwertung des vorgegebenen Leistungsprogrammes optimal ermöglicht, und dem Kriterium der Optimalität, nämlich der erzielbaren Rentabilität an den verschiedenen Standorten, ergibt sich, "daß ein Standort um so günstiger ist, je besser er einerseits den E i n s a t z der für die Leistungserstellung benötigten Güter, andererseits die Verwertung (den A b s a t z) der Betriebsleistung gewährleistet, ..."[2] Damit sind einerseits die Standortfaktoren des Gütereinsatzes, andererseits die des Güterabsatzes zu analysieren. "Damit knüpfen wir zugleich an zwei grundlegende betriebliche Funktionsbereiche an; der Systematik der Standortfaktoren fällt somit wesentlich die Aufgabe zu, die räumlichen Bedingtheiten dieser Funktionsbereiche herauszuarbeiten."[3]

322. Standortfaktoren des Gütereinsatzes

Bei den Standortfaktoren des Gütereinsatzes unterscheidet Behrens externen Gütereinsatz, worunter er die Beschaffung versteht, sowie internen Gütereinsatz, der den physischen Umwandlungsprozess in der Produktion umfaßt.[4]

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 47
2) ders., a.a.O., S. 48
3) ders., a.a.O., S. 49
4) vgl. ders., a.a.O., S. 49 ff.

Als Standortfaktoren des externen Gütereinsatzes sieht er das Beschaffungspotential und die Beschaffungskontakte, die sich an den einzelnen möglichen Standorten ergeben, an. Für jedes Gut, das die Unternehmung benötigt, existiert an jedem Ort ein gewisses Beschaffungspotential. Dieses ist vom Bezugsgebiet abhängig. Die Größe des Bezugsgebietes ergibt sich erstens aus den Entfernungen, über die hinweg eine Beschaffung noch als wirtschaftlich vertretbar angesehen wird. Seine Grenzen bestimmen sich einerseits aus den Kosten, die bei der Beschaffung entstehen, andererseits aus der Beschaffungszeit. Verursacht ein Beschaffungsgut hohe Transportkosten, so wird die Beschaffung über eine weite Strecke die Rentabilität spürbar senken. Weist ein Beschaffungsgut leichte Verderblichkeit oder Schwundrisiko auf, so ist das Beschaffungsgebiet durch die Beschaffungszeit eingeschränkt. Derartige Güter werden als transportkosten- oder -zeitempfindlich bezeichnet. Zweitens ist das Beschaffungsgebiet von den Transportverhältnissen abhängig. Gute Verkehrsverbindungen oder günstige Verkehrstarife können es vergrößern. Ist das Einsatzgut nicht transportabel, so ist dafür das Bezugsgebiet räumlich auf den möglichen Standort selbst konzentriert, also zu einem Bezugspunkt geschrumpft. Eine Wahl zwischen mehreren Standorten ist dann nicht möglich. Handelt es sich dagegen um Güter, die nahezu überall in beliebiger Menge und Qualität und zu gleichen Kosten verfügbar sind, so wollen wir "in diesem Falle - in Weiterführung des Weber'schen Begriffes - von U b i q u i t ä t e n sprechen."[1] Behrens macht weiter darauf aufmerksam, daß der Ubiquitätencharakter der Beschaffungsgüter von der Art des betrieblichen Bedarfs abhängt. "Bleiben die betrieblichen Ansprüche an die örtliche Ausstattung mit den betreffenden Beschaffungs-

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 52

gütern nach Menge und Qualität in engen Grenzen, so stellen diese Einsatzgüter für den einzelnen Betrieb 'Ubiquitäten' dar, auch wenn es sich objektiv nicht um solche handelt."[1] Das Beschaffungspotential eines bestimmten Einsatzgutes wird für das dem möglichen Standort zugeordnete Bezugsgebiet ermittelt. Die Größe des Beschaffungspotentials hängt ab

a) von der Angebotsintensität, d.h. von der Zahl der Anbieter sowie ihrer qualitativen und quantitativen Leistungsfähigkeit

b) von der Intensität der Beschaffungskonkurrenz, also der Zahl der Unternehmungen, die im Beschaffungsgebiet die gleichen Güter nachfragen, sowie der Größe ihrer Nachfrage

c) von dem Umfang staatlicher Beschaffungshilfen. Diese haben meist zum Zweck, die Ansiedlung von Unternehmungen an bestimmten Standorten zu fördern.[2]

Anschließend untersucht Behrens die Bestimmungsgründe des Beschaffungspotentials im Hinblick auf folgende Gruppen von Einsatzgütern:

- Betriebsraum
- Anlagegüter
- Arbeitsleistungen
- Fremddienste
- Materialien und Waren
- Kredit
- Leistungen des staatlichen Verbandes.

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 53

2) vgl. ders., a.a.O., S. 55 f.

Dabei stellt er fest, daß nicht das Beschaffungspotential als solches, sondern immer in Bezug auf bestimmte Beschaffungsgüter den eigentlichen Standortfaktor darstellt.[1)]

Die Beschaffung der Einsatzgüter ist allerdings nicht nur vom standortgebundenen Beschaffungspotential, sondern auch davon abhängig, inwieweit es der Unternehmung gelingt, ein gegebenen Beschaffungspotential auszunützen. Die Ausnützung wird durch die Aufnahme von Beschaffungskontakten erleichtert.[2)] Diese werden von am Ort befindlichen beschaffungsfördernden Einrichtungen (Wirtschaftsbehörden, Arbeitsvermittlungszentralen, Kammern, Verbandssekretariate, Marktforschungsinstitute, Zeitungen, Ausstellungen, Messen, Börsen, Vermittler u.a.m.) gebildet.[3)] Die Ausstattung mit derartigen Beschaffungsmittlern ist von Ort zu Ort verschieden und damit standortrelevant. Allerdings kommt ihnen bezüglich der einzelnen Beschaffungsgüter unterschiedliche Bedeutung zu.[4)]

Der interne Gütereinsatz wird dann standortmäßig relevant, "wenn bestimmte n a t ü r l i c h e oder t e c h n i s c h e Gegebenheiten

1. seinen Vollzug überhaupt erst ermöglichen oder die Kosten des Vollzugs in entscheidendem Maße begünstigen, und
2. diese natürlich-technischen Gegebenheiten weder transportabel sind noch den Charakter von Ubiquitäten haben, also örtlich gebundene lokalisierte Bedingungen des internen Gütereinsatzes darstellen."[5)]

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 56
2) vgl. ders., a.a.O., S. 63 ff.
3) vgl. ders., a.a.O., S. 64
4) vgl. ders., a.a.O., S. 64
5) ders., a.a.O., S. 65

Dazu zählen geologische Bedingungen, klimatische Verhältnisse sowie technische Agglomeration. Letztere ist von Bedeutung, wenn der räumliche Zusammenschluß mehrerer Betriebe erhebliche Kosteneinsparungen zur Folge hat.[1] Diese können z.B. darin bestehen, daß das Endprodukt der einen Unternehmung Eingangsmaterial einer anderen ist und angesichts der räumlichen Nähe aufwendige Verpackungen nicht benötigt werden.

Damit sind die Standortfaktoren des Gütereinsatzes kurz dargestellt. Sie wirken, soweit es sich nicht um nichttransportierbare Einsatzgüter handelt, auf die Höhe der an den einzelnen Standorten zu erwartenden Kosten. Sie sind auf die Bestimmung des einsatzoptimalen Standorts[2] gerichtet.

323. Standortfaktoren der Leistungsverwertung

Auch beim Absatz der erstellten Leistungen lassen sich Unterschiede an verschiedenen Orten feststellen; somit liegen auch hier Standortfaktoren vor. Entsprechend dem Beschaffungspotential ist für jeden Ort auch ein Absatzpotential feststellbar. Es bildet den ersten Standortfaktor der Leistungsverwertung. Das Absatzpotential bestimmt sich nach den an einem Ort erreichbaren Absatzmengen und Absatzpreisen. "Je größer die an einem Standort prospektiv erzielbaren Absatzmengen und je höher die dort erhältlichen Absatzpreise sind, desto größer ist das dem betreffenden Standort zuzusprechende Absatzpotential."[3] "Insgesamt gesehen ist das Absatzpotential eines Ortes an den Erlösen zu messen, die dort erwartet werden können, ..."[4]

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 67
2) vgl. ders., a.a.O., S. 68
3) ders., a.a.O., S. 73
4) ders., a.a.O., S. 74

Will man das Absatzpotential eines Ortes bestimmen, so muß man ihm ein gewisses Absatzgebiet, das durch die Transportkosten- und -zeitempfindlichkeit des abzusetzenden Guts sowie die herrschenden Transportverhältnisse bestimmt ist, zuordnen. Für dieses Gebiet lassen sich Absatzmengen und Absatzpreise und damit das Absatzpotential bestimmen. Es ist abhängig vom Bedarf innerhalb des Absatzgebietes, dessen Größe sich durch die Zahl der Bedarfsträger sowie die Bedarfsintensität bestimmt, weiterhin von der Kaufkraft, "da sich der Bedarf erst in Verbindung mit der zu seiner Deckung erforderlichen Kaufkraft zur Nachfrage und damit zum Absatz der Betriebsleistung effektuiert."[1] Die Absatzkonkurrenz bestimmt ebenfalls die Größe des Absatzpotentials. Eine große Zahl von Wettbewerbern führt zu relativ geringeren Absatzmengen und ungünstigen Absatzpreisen.[2] Mit Absatzagglomeration wird die Tatsache bezeichnet, daß die örtlichen Absatzmöglichkeiten mit Zunahme der Konkurrenz nicht verringert, sondern verbessert werden. Hier zieht die Vergrößerung des Angebots durch mehrere Anbieter eine größere Zahl von Nachfragern an, wodurch sich das Absatzpotential erhöht. Schließlich beeinflussen Herkunfts-Goodwill sowie staatliche Absatzhilfen das Absatzpotential eines Standorts.[3]

Beim Standortfaktor Absatzpotential handelt es sich um potentielle Nachfrage, die in einem Absatzgebiet vorhanden ist. Als weiterer Standortfaktor können die "Absatzkontakte" angesehen werden, deren Ausnutzung dazu führt, potentielle in wirksame Nachfrage zu überführen. Die absatzfördernden Einrichtungen (Werbeagenturen, Marktforschungsinstitute, Zeitungen und Zeitschriften, Druckereien, Messen, Ausstel-

---

1) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 76 f.
2) vgl. ders., a.a.O., S. 77
3) vgl. ders., a.a.O., S. 80

lungen, Börsen, Industrie- und Handelskammern, Fachverbände der prospektiven Abnehmer, Makler, Vermittler u.a.m.) sind nicht an allen Orten gleich vorhanden und gleich wirksam und damit standortrelevant.[1] Sie sind vor allem für Unternehmungen mit sehr weitem Absatzgebiet bedeutend, weil erst durch ihre Hilfe die potentielle in wirksame Nachfrage überführt werden kann.[2]

Mit der Bestimmung des Absatzpotentials und den Absatzkontakten sind die Standortfaktoren der Leistungsverwertung kurz beschrieben.

324. Bestimmung des optimalen Standorts

Behrens unterscheidet nun in Primär-, Sekundär- und Tertiärfaktoren.[3] Weist z.B. eine Unternehmung ein enges Beschaffungs-, aber ein weites Absatzgebiet auf, so stellt der Standortfaktor "Beschaffungspotential" den primären Faktor dar, wohingegen das Absatzpotential des Standortes nur sekundäre Bedeutung besitzt. Für die Standortbestimmung selbst wird zunächst der primäre Faktor herangezogen. Für diesen wird, je nachdem, ob es sich bei ihm um das Beschaffungs- oder Absatzpotential handelt, entweder das Bezugs- oder das Absatzgebiet an den alternativen Standorten festgelegt. Dieses bildet, wie oben dargestellt, die Grundlage zur Bestimmung des Beschaffungs- oder Absatzpotentials. Dabei handelt es sich gewissermaßen um das Angebot eines alternativen Standorts. Je nach der bereits vorher festgelegten Betriebsgröße ergeben sich Mindestanforderungen aus der Unternehmung heraus, die an einem Standort erfüllt sein müssen.

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 81
2) vgl. ders., a.a.O., S. 81
3) vgl. ders., a.a.O., S. 82 ff. Weiterhin führt er Eventualfaktoren sowie Parallelfaktoren an.

Behrens spricht von kritischem Beschaffungs- bzw. Absatzpotential.[1] Orte, die dieses kritische Potential nicht aufweisen, werden aus den weiteren Überlegungen ausgeschieden. Soweit das Mindestbeschaffungs- oder -absatzpotential gegeben ist, sind die Standorte auf die Vorteile von Sekundär- und Tertiärfaktoren hin zu beurteilen. "In allen Fällen muß versucht werden, die an den alternativen Standorten zu erwartenden Kosten- und Erlösgrößen prognostisch abzuschätzen."[2] [3] Gemäß dem angewandten Optimalitätskriterium "Rentabilität" ist der Ort mit der größten Differenz zwischen Kosten- und Erlösgrößen, bezogen auf das eingesetzte Kapital, als der günstigste anzusehen.

33. Einige kritische Anmerkungen zur empirisch-realistischen Standortbestimmungslehre

Behrens hat mit seiner empirisch-realistischen Standortbestimmungslehre der Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Standortfrage einige wichtige Impulse gegeben. Er hat eine von Besonderheiten in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen abstrahierende, insoweit also allgemeine Standortbestimmungslehre entwickelt. Die vor ihm vorhandenen Arbeiten befaßten sich dagegen meist mit dem Standort industrieller Unternehmungen, vereinzelt auch mit dem des Handels. Allerdings ist seine Arbeit wirtschaftssystembezogen und damit in unserer Terminologie eine Standortbestimmungslehre der kaufmännischen Unternehmungen.

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 89 f.

2) ders., a.a.O., S. 90

3) Wenn auch in den meisten Fällen das Beschaffungs- bzw. das Absatzpotential den Primärfaktor stellt, so sind darüberhinaus Kombinationen zwischen beiden sowie auch die anderen Standortfaktoren als Primärfaktoren denkbar. Diese Fälle werden von Behrens ebenfalls kurz untersucht. Vgl. ebenda, S. 90

Behrens hat, bedingt durch die bewußte Bezugnahme auf die Verkehrswirtschaft,[1] das bisher herangezogene Kostenkriterium fallengelassen und dafür das umfassendere Gewinn- oder Rentabilitätskriterium verwendet.[2]

Die daraus abgeleiteten Standortfaktoren umfassen erstmals auch die Absatzseite explizit, worin Heinen "die spezifische Erweiterung des Weber'schen Ansatzes durch Behrens"[3] sieht. Beim Faktorensystem fällt allerdings auf, daß Behrens zwar von der "Spanne zwischen Ertrag und Aufwand, bezogen auf das eingesetzte Kapital"[4], also der Kapitalrentabilität, spricht, allerdings nur Aufwands- und Ertragsgrößen als Standortfaktoren berücksichtigt. Da die Kapitalrentabilität jedoch auf das eingesetzte Kapital bezogen ist, müßten entweder diejenigen Standortfaktoren zusätzlich gefunden und analysiert werden, die die Höhe des Kapitaleinsatzes bestimmen, oder es wäre zumindest erforderlich, unter die Voraussetzungen die der Konstanz des eingesetzten Kapitals an alternativen Standorten hinzuzufügen.

Rüschenpöhler hat in seiner Arbeit die standortabhängigen Bestimmungsgründe für die Höhe des betriebsnotwendigen Kapitals untersucht. Er zählt dazu die Preise der Standortfaktoren, die keinem Wertverzehr ausgesetzt sind (im wesentlichen Grundstücke der Unternehmung) weiterhin diejenigen Kosten, die bis zum Rückfluß der Erlöse anfallen. Schließlich ist das betriebsnotwendige Kapital von dem Umfang der rückflies-

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 43

2) Die standortabhängige Rentabilität wurde bereits von Rüschenpöhler als Kriterium angeführt. Vgl.: Rüschenpöhler, Hans: a.a.O., S. 37

3) Heinen, Edmund u.a.: Industriebetriebslehre, Wiesbaden 1972, S. 130

4) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 44

senden Erlöse abhängig.[1] Damit ist in erster Linie die Kapitalumschlaggeschwindigkeit gemeint, die bis zu einem gewissen Grade standortabhängig ist.

Weiterhin ist zu dem Behren'schen Standortfaktorenschema festzustellen, daß insbesondere in den Standortfaktoren: "Beschaffungskontakte" und "Absatzkontakte" eine Reihe von qualitativen Gegebenheiten enthalten sind, die nicht direkt als rentabilitätsmindernd oder rentabilitätssteigernd ausgewiesen werden können. Damit verliert das Rentabilitätskriterium von seiner absoluten Stellung und stellt lediglich die Leitgröße für die in einer Standortkalkulation zu berücksichtigenden quantifizierbaren Standortfaktoren dar.

4. Mathematisch orientierte Ansätze zur Lösung betriebswirtschaftlicher Standortfragen

Die betriebswirtschaftliche Standortproblematik war neben ihrer theoretischen Durchdringung von Anfang an auch Gegenstand mathematisch orientierter Lösungsversuche. Es sei besonders auf Launhardt[2] sowie auf Webers Standortfiguren[3] und seine persönliche Einstellung zur Mathematik im Zusammenhang mit der Standortfrage hingewiesen.[4]

Heinen macht darauf aufmerksam, daß sich nur dann analytische Modelle für die betriebswirtschaftliche Standortbestimmung entwickeln ließen, wenn die Standortfaktoren und ihre Beziehungen zueinander quantifizier-

---

1) vgl. Rüschenpöhler, Hans: a.a.O., S. 172 ff.

2) vgl. Launhardt, W: a.a.O.

3) vgl. Weber, Alfred: a.a.O., S. 49 ff., insbes. S. 66 ff.

4) vgl. ders., a.a.O., S. IV (Vorwort)

bar wären, wobei ihm dieser Fall als relativ selten erscheint.[1] Als Beispiele für analytische Standortbestimmungen führt er das Weber'sche Modell an, weiterhin die Bestimmung des optimalen Standorts in einem Verkehrsnetz, wobei derjenige Ort als optimal angesehen wird, dessen Summe der Entfernungen zu allen Verkehrslinien die geringste darstellt, und weiterhin die Standortbestimmung mit Hilfe von Transportmodellen des Operations Research. Dabei werden die transportkostenoptimalen Produktionsstätten bzw. die kostenoptimale Verteilung der Produktion auf die einzelnen Standorte gesucht. Diese Verfahren behandeln nur ganz speziell gelagerte Fälle, die als Zuordnungsprobleme[2] bekannt sind. Als Kriterium werden hier lediglich die Transportkosten verwendet.

Die Arbeit von Bloech[3] gibt einen Überblick über die quantitativen Methoden der betriebswirtschaftlichen Standortbestimmung. Dabei wird an Webers Standortfiguren angeknüpft, später werden aber Verfahren unter Berücksichtigung des Gewinnkriteriums dargestellt. Außerdem untersucht Bloech die optimale Standortverteilung für mehrere Produktionsstellen oder Auslieferungslager einer Unternehmung. Dabei handelt es sich um Zuordnungsprobleme. Als Standortkriterium verwendet er den Gewinn, den es zu maximieren gilt.

---

1) vgl. Heinen, Edmund u.a.: Industriebetriebslehre, a.a.O., S. 133

2) vgl. hierzu z.B. Churchman, C. West u.a.: Operations Research. Eine Einführung in die Unternehmensforschung, 3. Aufl., Wien und München 1966, S. 250 ff. (Titel der Originalausgabe: Introduction to Operations Research, New York 1957)

3) Bloech, Jürgen: Optimale Industriestandorte, Würzburg - Wien 1970

Jacob[1] betont in seiner Arbeit, daß nicht nur die Festlegung des Standorts, sondern gleichzeitig auch die Bestimmung des Produktionsprogramms erfolgen muß. "Im Rahmen einer umfassenden Analyse erscheint es darum nicht zulässig, das Produktionsprogramm vor der Wahl des Standorts als bereits festgelegt vorauszusetzen. Standort und Produktionsprogramm sind vielmehr simultan festzulegen."[2] Jacob verwendet als Kriterium der von ihm untersuchten Entscheidungen den Gewinn. Zum Abschluß seiner Arbeit wird das Problem der Standortspaltung bei Mehrproduktunternehmungen betrachtet. Hierbei handelt es sich wiederum um Zuordnungsprobleme des Operations Research.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß bisher nur Einzelprobleme mit Hilfe derartiger mathematischer Ansätze des Operations Research einer Lösung zugeführt werden konnten. Für den Fortgang der vorliegenden Arbeit haben die in diesem Abschnitt kurz angesprochenen Arbeiten[3] keinen Einfluß.

---

1) Jacob, Herbert: Zur Standortwahl der Unternehmungen, in: Betriebswirtschaftliche Strukturfragen, Beiträge zur Morphologie von erwerbswirtschaftlichen Unternehmungen und Genossenschaften, Festschrift zum 65. Geburtstag von Reinhold Henzler, hrsg. von Karl Alewell, Wiesbaden 1967, S. 233 - 293

2) ders., a.a.O., S. 235

3) An weiteren mathematisch orientierten Arbeiten zum Standortproblem seien hier stellvertretend für viele andere angeführt: Grundmann u.a. (Autorenkollektiv): Mathematische Methoden zur Standortbestimmung, Berlin 1968; Serck-Hanssen, J.: Optimal Patterns for Location, Amsterdam - London 1970

5. Einige Forderungen an eine allgemeine betriebswirtschaftliche Behandlung der Standortfrage

Aus den vorstehend angeführten Standortbestimmungslehren ist ersichtlich, daß die Standorttheorie bisher entweder mit dem Kriterium minimaler Kosten oder maximalen Gewinns bzw. höchstmöglicher Rentabilität gearbeitet hat. Während Weber durch geeignete Voraussetzungen und Einschränkungen nur quantifizierbare Standortfaktoren verwendet und damit zumindest formal tatsächlich einen Transportkostenminimalpunkt und Abweichungen von diesem aufgrund von Arbeitskosten und Agglomerationsvorteilen bestimmen kann, sind im Behrens'schen Konzept neben quantifizierbaren auch nicht quantifizierbare Standortfaktoren enthalten. Die von Behrens verwendete Rentabilität stellt ein quantitatives Kriterium dar. Mit seiner Hilfe lassen sich lediglich quantitative und quantifizierbare Faktoren bewerten. Wie bereits oben angemerkt, scheint es schwer möglich, die Standortfaktoren "Beschaffungs- und Absatzkontakte" in Kosten- oder Erlösgrößen auszudrücken. Noch deutlicher wird dies bei mathematischen Lösungsversuchen, die sich im allgemeinen auf eine oder ganz wenige Kosteneinflußgrößen beschränken, bei denen oft zur weiteren Vereinfachung lineare Kostenverläufe angenommen werden, und auch, wenn überhaupt, die Absatzsituation nur durch vereinfachende Annahmen einbeziehen. Es wird ersichtlich, daß das Rentabilitätskriterium allein nicht als ausreichend angesehen werden kann, weil es nicht alle relevanten Standortunterschiede zu berücksichtigen vermag.

Die jüngere betriebswirtschaftliche Literatur beschäftigt sich verstärkt mit der Frage der Ziele und Kriterien. Ohne hier Teile der

Diskussion[1] darstellen zu wollen, können doch folgende Erkenntnisse als gesichert angesehen werden: Die Gewinnerziehung wird nach wie vor als Ziel kaufmännischer Unternehmungen angesehen,[2] an der Maximierungsforderung wird allerdings heftige Kritik geübt. Dabei wird vor allem festgestellt, daß die Gewinnmaximierung überhaupt nur im Modell des homo oeconomicus, also unter vollständiger Voraussicht, rationalem Verhalten sowie unendlich großer Anpassungsgeschwindigkeit möglich ist. Da dieses in der Realität nicht gegeben ist, kann lediglich von dem Ziel höchstmöglichen Gewinns unter Berücksichtigung eines beschränkten Informationsstands sowie nur begrenzt rationalem Verhalten ausgegangen werden. Daneben wird in der neueren betriebswirtschaftlichen Literatur geltend gemacht, daß nicht mehr von einem einzigen Ziel für unternehmerische Entscheidungen, sondern vielmehr von einer Zielvielfalt ausgegangen werden müsse.

---

1) vgl. hierzu z.B.: Bidlingmeier, Johannes: Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, Wiesbaden 1964; ders.: Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, Wiesbaden 1968; Gümbel, Rudolf: Die Bedeutung der Gewinnmaximierung als betriebswirtschaftliche Zielsetzung, in BFuP, 16. Jg., 1964, S. 71 ff.; Hammann, Peter: Gewinnmaximierung - Dominantes Ziel oder Zieldominante, ZfB 1968, S. 257 - 268; Heinen, Edmund: Zielsystem; ders.: Einführung; Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O.,; Schmidt-Sudhoff, Ulrich: Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, Wiesbaden 1967; Straßer, Helge: Zielbildung und Steuerung der Unternehmung, Wiesbaden 1966; sowie weitere Literatur.

2) was sich schon aus ihrer Begriffsbestimmung ergibt.

Die Berücksichtigung mehrerer unternehmerischer Ziele führt zu zwei verschiedenen Lösungswegen. Einmal werden die übrigen Ziele als Begrenzungen oder Einschränkungen des Gewinn- bzw. Rentabilitätsziels angesehen. Es handelt sich dann um die Verfolgung eines Ziels (des Gewinns) unter Nebenbedingungen. Der andere Lösungsweg geht von der Eigenständigkeit aller unternehmerischen Oberziele aus. Dabei bestimmen sich die Zielausmaße durch die gegenseitigen Beziehungen zwischen den Zielen. In diesem Zusammenhang werden die Begriffe Zielsystem sowie Zielbündel und andere verwendet. Einen Katalog der für kaufmännische Unternehmungen als relevant angesehenen Ziele gibt Heinen:[1)]

Gewinnstreben
Umsatzstreben
Wirtschaftlichkeitsstreben
Sicherung des Unternehmungspotentials
Sicherung der Liquidität
Unabhängigkeits- und Vereinigungsstreben
Prestigestreben
Machtstreben
Ethische und soziale Bestrebungen

Für die allgemeine betriebswirtschaftliche Behandlung der Standortfrage ergibt sich damit die Forderung, von der Berücksichtigung nur eines Ziels abzugehen und die Einbeziehung weiterer unternehmerischer Ziele daraufhin zu untersuchen, ob sie als Kriterien der Standortentscheidung angesehen werden können.

---

1) vgl. Heinen, Edmund: Zielsystem, S. 59 ff.

Da, wie Behrens bereits feststellt, erst durch Bezug auf einen gewissen Gestaltungsgesichtspunkt objektive Tatbestände standortrelevant werden,[1] soeben aber eine Ausweitung der zu berücksichtigenden Gestaltungsgesichtspunkte gefordert wurde, ergibt sich daraus, daß auch die Standortfaktorensystematik einer näheren Betrachtung unterworfen werden muß. Geht man von der Existenz mehrerer Gestaltungsgesichtspunkte (Kriterien) aus, so läßt sich auch nicht mehr eine geschlossene Systematik der Standortfaktoren ableiten, wie Behrens das noch gefordert hat.[2] Es sind vielmehr auch für die hinzukommenden Gestaltungsgesichtspunkte diejenigen Standortfaktoren zu ermitteln, die gerade auf diese wirken. Als weitere Forderung ergibt sich damit aus der ersten, daß die Standortfaktoren ausgeweitet und neu geordnet werden müssen.

Die betriebswirtschaftliche Behandlung der Standortfragen war bis jetzt fast völlig die B e s t i m m u n g eines Standortes. Nun genügt es nicht in jedem Falle, Prognosen über die Entwicklung bestimmter Standortfaktoren an alternativen Standorten zu machen. Zumindest ab einer bestimmten Unternehmungsgröße verändert das Auftreten einer Unternehmung an einem bestimmten Standort dessen Gegebenheiten. Damit liegt eine Wechselwirkung vor, die nicht ausgeschaltet werden kann, sondern explizit einbezogen werden muß. Die Standortbestimmungslehre muß damit durch Aussagen einer betriebswirtschaftlichen Standortwirkungslehre ergänzt werden. Dabei muß letztere sowohl die Veränderung der Umweltdaten aufgrund der Entscheidung für diesen Standort als auch die Rückwirkungen der Standortgegebenheiten (verändert oder un-

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 42

2) vgl. ders., a.a.O., S. 47

verändert) auf die übrigen konstitutiven Entscheidungen einbeziehen. Damit sind zwei weitere Forderungen für die Behandlung der allgemeinen betriebswirtschaftlichen Standortprobleme erhoben: Zum einen muß die betriebswirtschaftliche Behandlung der Standortfrage dynamisiert werden, zum anderen ist die Bedingung, daß die übrigen konstitutiven Entscheidungen bereits als fest gegeben anzusehen sind, aufzugeben. Damit wird die Forderung erhoben, von einer sukzessiven Entscheidungsfindung zu einer simultanen zu gelangen.[1)]

Dagegen erscheint es nicht zweckmäßig, die Weber'sche Forderung nach einer reinen, von konkreten Wirtschaftssystemen unabhängigen Standorttheorie zu wiederholen und aufrechtzuerhalten. Die obigen Forderungen an eine allgemeine betriebswirtschaftliche Behandlung von Standortfragen sind im Rahmen marktwirtschaftlicher Systeme für kaufmännische Unternehmungen zu sehen.

Schließlich wird auch nicht von der von Behrens formulierten Forderung abgegangen, lediglich ökonomische Kriterien für die betriebswirtschaftliche Behandlung der Standortfrage heranzuziehen.[2)] Lediglich die von Behrens gemachte Beschränkung auf das Rentabilitätskriterium wurde fallengelassen. Allerdings werden auch nicht gesamtwirtschaftliche Kriterien der Standortbestimmung einbezogen; diese bleiben der volkswirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Betrachtungsweise vorbehalten, etwa im Rahmen von Raumwirtschaftstheorien.

---

1) entsprechende Versuche hierzu liegen bereits vor. Vgl. z.B. von Böventer, Edwin: Bemerkungen zur optimalen Standortpolitik der Einzelunternehmung, in: Jahrbuch der Sozialwissenschaften, hrsg. von Harald Jürgensen u.a., Jg. 14, Göttingen 1963, Heft 3, S. 440 ff.; sowie Jacob, Herbert: a.a.O., der Standortbestimmung und Preissetzung miteinander zu verbinden sucht.

2) Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 38

An dieser Stelle sollten nur einige Forderungen an die Behandlung der Standortproblematik innerhalb der Betriebswirtschaftslehre erhoben werden. Ihre Realisierung muß anderen Arbeiten vorbehalten bleiben. Im nachfolgenden werden wir uns vorzugsweise mit den besonderen Problemen, die die internationale Standortwahl stellt, zu beschäftigen haben.

C. Kriterien der internationalen Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen

1. Ansatzpunkte für die Kriterienbestimmung

Nachdem wir uns bisher mit betriebswirtschaftlichen Arbeiten zur Standortwahl und erzielten Ergebnissen beschäftigt sowie einige uns notwendig erscheinende Forderungen an die Weiterbearbeitung der Standortfrage in betriebswirtschaftlicher Sicht erhoben haben, wollen wir uns im weiteren Verlauf der Arbeit der Behandlung internationaler Aspekte zuwenden. Dabei wird freilich, sowohl von der Methode als auch dem Inhalt her, auf die Ergebnisse der vorliegenden Arbeiten zur allgemeinen betriebswirtschaftlichen Standortproblematik zurückzugreifen sein.

Im letzten Abschnitt des vorherigen Kapitels hatten wir unter anderem die Forderung nach einer Ausweitung der bei einer Standortwahl zu berücksichtigenden unternehmerischen Ziele erhoben. Da nur die besonderen Bestimmungsgründe der internationalen Standortwahl den Gegenstand dieser Arbeit darstellen und wir mit Behrens festgestellt hatten, daß Standortgegebenheiten erst hinsichtlich eines bestimmten Kriteriums standortrelevant und damit zu Standortfaktoren werden,[1] bildet es die Aufgabe dieses Kapitels, geeignete Kriterien für die i n t e r n a t i o n a l e Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen zu finden. Diese müssen zur Beurteilung der damit verbundenen besonderen Probleme geeignet sein. Daher ist zunächst erforderlich, allgemeine und besondere Fragen deutlich voneinander zu scheiden.

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 42

Unterschiede alternativer internationaler Standorte für kaufmännische Unternehmungen ergeben sich in

- Beschaffungs- und Absatzbedingungen
- natürlichen und technischen Gegebenheiten
- gesamtwirtschaftlichen Verhältnissen
- staatspolitisch gestalteten Bedingungen
- gesellschaftlichen Gegebenheiten

Mit unterschiedlichen Beschaffungs- und Absatzbedingungen muß an jedem alternativen Standort gerechnet werden, unabhängig davon, ob er innerhalb oder außerhalb einer bestimmten Volkswirtschaft liegt. Das gleiche trifft auf natürliche und technische Gegebenheiten zu. Zwar können die Unterschiede in den genannten Bedingungen zwischen alternativen internationalen Standorten weit größer sein als bei Standorten innerhalb eines Landes, jedoch stellen sich hierin keine grundsätzlich neuen Fragen. Im vorigen Kapitel wurde gezeigt, wie insbesondere Behrens diese Unterschiede in seiner Standortbestimmungslehre berücksichtigt hat.

Dagegen wurden Unterschiede in den gesamtwirtschaftlichen Verhältnissen nicht explizit berücksichtigt. Sind jedoch internationale Standorte miteinander zu vergleichen, so ist besonderes Augenmerk auf die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse zu richten, denn diese können in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich sein, was bereits aus einer Gegenüberstellung von Industrie- und Entwicklungsländern offenkundig wird. Weiterhin wurde bei der Standortwahl innerhalb eines Staatsgebiets davon ausgegangen, daß das staatspolitische Handeln dort überall die gleichen Wirkungen auf die kaufmännischen Unternehmungen

hervorrief. Davon kann aber gerade bei internationaler Standortwahl nicht mehr ausgegangen werden. Schließlich wurden auch die gesellschaftlichen Gegebenheiten als innerhalb eines Staatsgebietes gleich angenommen, während allein schon aufgrund unterschiedlicher historischer und kultureller Entwicklungen im internationalen Raum berücksichtigt werden muß, daß sie in den einzelnen Staatsgebieten verschieden sind.

Während Beschaffungs- und Absatzbedingungen sowie die natürlichen und technischen Gegebenheiten auch für die internationale Standortwahl keine neuen Fragen beinhalten und deshalb hier auf die Ergebnisse der bisherigen Arbeiten zur betriebswirtschaftlichen Standortbestimmungslehre verwiesen werden kann, bilden die unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen sowie staatspolitischen und gesellschaftlichen Gegebenheiten die spezifischen Probleme der internationalen Standortwahl.[1] Für diese Fragen ist zu prüfen, ob und in welchem Umfang das bereits bekannte Kriterium der Standortbestimmungslehre, nämlich Gewinn bzw. Rentabilität, weiter herangezogen werden kann und welches Kriterium gegebenenfalls ergänzend eingeführt werden muß. Dazu werden zunächst die gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten näher untersucht, sodann ist auf die staatspolitisch gestalteten und die gesellschaftlichen Verhältnisse näher einzugehen.

Die Existenz von Wechselbeziehungen zwischen den Faktoren der einzelnen Bereiche wurde bereits weiter oben angeführt. Um problemspezifische Kriterien zu finden, werden sie jedoch in den folgenden Untersuchungen

---

1) Auf mögliche Überschneidungen zwischen nationaler und internationaler Standortwahl wurde bereits hingewiesen. Vgl. S. 21 ff. dieser Arbeit

zunächst nicht berücksichtigt. Sie kommen erst wieder zum Tragen, wenn die einzelnen gefundenen Kriterien auf ihren Zusammenhang hin betrachtet werden, um eine Standortentscheidung zu ermöglichen. Dem steht nicht im Wege, bei der Kriteriensuche solche festzulegen, mit denen möglichst viele Faktoren, auch aus verschiedenen Bereichen, einbezogen werden können.

Zur Vorgehensweise ist mit Behrens noch festzustellen, daß zunächst die Kriterien für die Standortentscheidung festgelegt werden müssen, weil erst dann die im Hinblick auf sie wichtigen Gegebenheiten standortrelevant und zu Standortfaktoren werden.[1] Dem entspricht der weitere Aufbau der Arbeit. Während wir uns in diesem Kapitel nur mit der Festlegung der Kriterien beschäftigen, werden die beiden anschließenden Kapitel die besonderen Faktoren der internationalen Standortwahl zum Gegenstand haben.

2. Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Unterschiede alternativer internationaler Standorte

Internationale Standorte unterscheiden sich, da sie in verschiedene Volkswirtschaften eingebettet sind, durch unterschiedliche volkswirtschaftliche Verhältnisse. Für die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen kommt es deshalb darauf an, diese unterschiedlichen gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse in betriebswirtschaftlicher Sicht zu bewerten, um den geeignetsten Standort, oder hier gleichbedeutend, die geeignetsten gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse zu bestimmen.

---

1) vgl. Behrens, Karl Christian: a.a.O., S. 42

Unter Volkswirtschaft[1] soll die Gesamtheit der wirtschaftlichen Beziehungen und Verflechtungen der Einzelwirtschaften eines durch politische Grenzen deutlich von anderen Gebieten abgegrenzten Raums mit einheitlicher Währung verstanden werden.[2] Damit sind sowohl binnenwirtschaftliche als auch außenwirtschaftliche Beziehungen, soweit sie auf die Einzelwirtschaften der Volkswirtschaft wirken, gemeint. Die gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten einer Volkswirtschaft lassen sich nach dem Wirtschaftspotential sowie seiner Entwicklung näher bestimmen, verschiedene Volkswirtschaften danach unterscheiden.

Das Wirtschaftspotential einer Volkswirtschaft ist zunächst von den natürlichen Gegebenheiten abhängig. An erster Stelle steht der Boden in qualitativer und quantitativer Hinsicht. Während die Quantität des Bodens die Erfassung der räumlichen Ausdehnung eines Landes beschreibt, wird bei der Qualität nach der Ausstattung mit Bodenschätzen und der möglichen Nutzbarmachung für wirtschaftliche Betätigung etwa in der Landwirtschaft gefragt. Die Gestalt der Oberfläche ist von Bedeutung, da sie die Vornahme einzelner wirtschaftlicher Tätigkeiten begünstigt oder erschwert. Paulsen definiert als Boden "die Ausstattung der Gesellschaft mit dem, was die Natur selbst in gegebener Menge und Art zur Verfügung stellt, also nicht nur die Bodenfläche, sondern auch die Bodenfruchtbarkeit, Klima, Vorkommen von Bodenschätzen etc."[3] Zu den natürlichen treten die künstlichen Gegebenheiten, soweit sie eine Veränderung der Oberfläche des Bodens

---

1) Die Begriffe "Volkswirtschaft" und "Gesamtwirtschaft" werden hier gleich verwendet.

2) vgl. Gablers Wirtschaftslexikon, Bd. 2, 8. Aufl.,Wiesbaden 1951, S. 512

3) Paulsen, Andreas: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band I: Grundlegung, Kreislauf, 9. Aufl., Berlin 1970, S. 16

darstellen. Hierzu sind z.B. die Verkehrseinrichtungen und das durch sie gebildete Verkehrsnetz zu zählen, weiterhin die Gewinnung und Nutzbarmachung an Energie.

Den zweiten Faktor des Wirtschaftspotentials einer Volkswirtschaft bildet die Bevölkerung. "Unter den Faktoren, die jede Wirtschaftsgesellschaft prägen, nimmt die Struktur und Entwicklung der Bevölkerung deshalb eine hervorragende Stellung ein, weil durch sie eine Reihe von grundlegenden ökonomischen Fragen maßgeblich bestimmt wird ... Von der Zusammensetzung, Größe und Entwicklung der Bevölkerung hängt die spezifische Bedarfsstruktur und ihre Veränderung ab. Ebenso werden damit Arbeitsangebot und Beschäftigung unmittelbar beeinflußt."[1)]

Quantitative Merkmale des Faktors Bevölkerung sind ihre Größe, ihr Altersaufbau sowie das zahlenmäßige Verhältnis der Geschlechter zueinander, weiterhin der Anteil der erwerbsfähigen Personen an der Gesamtbevölkerung. Ihre qualitativen Merkmale sind die Arbeits- und Bildungsfähigkeit sowie der erreichte Bildungsstand, verstanden als Grad der Einsicht in natürliche, technische und gesellschaftliche Zusammenhänge und Beziehungen. Die vorhandenen Kenntnisse bestimmen, zusammen mit der psychisch bedingten Arbeitswilligkeit und der physisch bedingten Arbeitsfähigkeit, die Qualität des Arbeitsangebots und seine Differenzierung in einzelne Berufsgruppen einerseits sowie die quantitative und qualitative Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen andererseits.

---

1) Sauermann, H.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, Wiesbaden 1960, S. 73

Der Bildungsstand schlägt sich auch nieder im Grad der Spezialisierung und Arbeitsteilung, den eine Volkswirtschaft aufweist. "Die Spezialisierung erhöht das Leistungsvermögen der Teile (der Einzelwirtschaften, Anm. d. Verf.), aber um den Preis stärkerer Abhängigkeit vom Ganzen: die ökonomische Wohlfahrt jedes einzelnen wird abhängig von der allgemeinen Wirtschaftslage."[1] Paulsen fährt fort: "Die Beziehungen zwischen dem Grad der Spezialisierung der Teile und der Integrierung des Ganzen gilt als allgemeines Gesetz der Entwicklung von Organismen und gesellschaftlichen Gebilden: je spezialisierter (differenzierter) die Teilleistungen, umso höher der Grad der Integration."[2]

Den dritten Faktor des Wirtschaftspotentials einer Volkswirtschaft stellt ihre Ausstattung mit Kapital, im volkswirtschaftlichen Sinne verwendet, dar, worunter sowohl Sach- als auch das Geldkapital, was zu Investitionszwecken zur Verfügung steht, verstanden wird. Je höher die Kapitalausstattung einer Volkswirtschaft ist, desto größer ist die Ergiebigkeit der geleisteten Arbeit, also die volkswirtschaftliche Produktivität. Je höher jedoch die Arbeitsproduktivität ist, desto größer ist das Volkseinkommen, das dann wieder für Konsumtion und Investition zur Verfügung steht. "Diese Produktivität aber und ihr Zuwachs wird wesentlich von der Ausstattung der Arbeit mit sachlichen Produktionsmitteln abhängen, nämlich von Boden und Kapital."[3]

Auf das Wirtschaftspotential wirken ferner Faktoren wie der Arbeits- und Sparwillen der Bevölkerung, die Gesellschaftsstruktur, die Macht der Institutionen und Religionen, aber auch mehr subjektive Komponenten

---

1) Paulsen, Andreas: a.a.O., S. 29
2) ders., a.a.O., S. 29
3) ders., a.a.O., S. 15

wie der Mythos der Unterentwicklung und der mehr oder weniger ausgeprägte Nationalismus. Diese Faktoren bestimmen die Wirtschaftsmentalität in einer Volkswirtschaft und geben Zeugnis vom Entwicklungswillen der Bevölkerung.[1)]

Das Wirtschaftspotential, so wie es soeben skizziert wurde, ist für die einzelne Volkswirtschaft nicht zu jedem Zeitpunkt gleich, sondern aufgrund der sich im Zeitablauf verändernden Größen, die es bestimmen, verschieden. Damit kann es als aktuelles Potential bezeichnet werden. Es umfaßt die wirtschaftlichen Kräfte, die zu einem bestimmten Zeitpunkt vorhanden sind.

Die Größe des Wirtschaftspotentials verändert sich im Laufe der Zeit. Die zeitpunktbezogene Betrachtung des Wirtschaftspotentials muß deshalb, um die gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten vollständig erfassen zu können, durch eine zeitraumbezogene Betrachtung der Veränderungsrate ergänzt werden. Allgemein wird davon ausgegangen, daß in jeder Volkswirtschaft das mehr oder weniger ausgeprägte Bestreben besteht, die Befriedigung der Bedürfnisse ihrer Bevölkerung immer besser zu gewährleisten, also ihren Wohlstand zu erhöhen. Dieses Ziel konkretisiert sich in dem Bestreben nach Industrialisierung zur Erhöhung der volkswirtschaftlichen Produktivität und es ist sowohl in Industrieländern, die bereits einen hohen Grad an Industrialisierung aufweisen, als auch in den Entwicklungsländern mit geringerem Grad an Industrialisierung zu erkennen. Wohl stehen diesem Bestreben in den verschiedenen Volkswirtschaften, insbesondere der Entwicklungsländer, schwere Hinder-

---

1) vgl. Salin, Edgar: Unterentwickelte Länder; Begriff und Wirklichkeit; in: Entwicklungsländer, hrsg. von Bruno Frisch, Neue wissenschaftliche Bibliothek, Bd. 24, Köln und Berlin 1968, S. 21 - 37, hier S. 27 ff.

nisse entgegen, und wohl werden in den verschiedenen Volkswirtschaften unterschiedliche Wege beschritten und verschiedenartige Mittel angewandt, das Bestreben nach Entwicklung und Wachstum zählt jedoch allgemein zu den Grundzielen wirtschaftlicher Betätigung.

Ausdruck der Entwicklung ist die Wachstumsrate als der Vergleich einer makroökonomischen Größe am Anfang und am Ende einer Betrachtungsperiode. Diese kann positiv, negativ oder gleich Null sein. Soweit in Geldeinheiten bewertete Größen zu ihrer Bestimmung herangezogen werden, ist zwischen nominaler und realer Wachstumsrate zu unterscheiden, wobei der Unterschied durch eine gegebenenfalls vorhandene Geldentwertung erklärt wird.

Die zur Bestimmung des Wirtschaftspotentials und der Wachstumsrate herangezogenen Größen stellen aggregierte Werte dar, die aus einer Vielzahl von auf Teilbereiche der Volkswirtschaft bezogenen Daten gebildet werden. Damit ist nicht nur die Kenntnis der Entwicklung der aggregierten Größen, sondern auch der unterschiedlichen Teilgrößen von Bedeutung. Hierbei können fundamentale Ungleichgewichte der Wirtschaft aufgedeckt werden, die besonders in Entwicklungsländern bestehen und zur Ausbildung von "dual economies" geführt haben. "Neben einem verhältnismäßig kleinen, oftmals mit modernen Techniken arbeitenden, exportorientierten Wirtschaftsbereich steht ein viel größerer, fast ausschließlich für die Selbstversorgung tätiger Wirtschaftsbereich."[1)]

---

1) Ringer, Karl-Ernst: Zur Begriffsbestimmung der Entwicklungsländer, in Entwicklungspolitik: Handbuch und Lexikon, Stuttgart - Berlin 1966, Sp. 1 - 27, hier Sp. 8

Es erhebt sich nunmehr die Frage, wie unterschiedliche gesamtwirtschaftliche Verhältnisse, die sich aus dem aktuellen Wirtschaftspotential und der Wachstumsrate ergeben, die internationale Standortwahl einer Unternehmung beeinflussen. Da diese eine unternehmerische Entscheidung darstellt, kann sich die Wirkung nur über ihren spezifischen Datenkranz ergeben. Dazu zählt das Beschaffungs- und das Absatzpotential eines Standorts. Beide werden von den gesamtwirtschaftlichen Größen beeinflußt. Andererseits stellen diese Aggregate dar, die ihrerseits aus vielen Einzelwerten gebildet sind. Diese aber ergeben sich aus den einzelnen Wirtschaftsplänen aller Wirtschafter einer Volkswirtschaft und, soweit es sich um eine offene Volkswirtschaft handelt, wovon in der Regel ausgegangen werden kann, auch aus denen der Wirtschafter außerhalb der eigenen Volkswirtschaft, zu denen wirtschaftliche Beziehungen unterhalten werden. Hinter den makroökonomischen Werten stehen also die Pläne der einzelnen Wirtschafter. Damit bestimmen eigentlich diese das Beschaffungs- und das Absatzpotential an den alternativen Standorten.

Wie bereits bei der Behandlung der betriebswirtschaftlichen Standortbestimmungslehren und dort insbesondere bei der empirisch-realistischen Standortbestimmungslehre von Behrens ausgeführt wurde, konnten die Standortfaktoren in solche der Beschaffung und solche des Absatzes unterteilt werden. Da unterschiedliche gesamtwirtschaftliche Gegebenheiten ihre Relevanz für die einzelne Unternehmung jedoch ebenfalls in ihrer Wirkung auf die Beschaffungs- und Absatzpläne entfalten, können auch beim Vergleich internationaler Standorte die gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten über die bereits ausgeführten Standortfaktoren der Beschaffung und des Absatzes berücksichtigt werden. Die

gesamtwirtschaftlichen Größen stellen nur eine erste Orientierung für den standortsuchenden Unternehmer dar, bedürfen jedoch einer Aufspaltung bis hin zu Gruppen von Leistungsanbietern sowie Beschaffungskonkurrenten und Leistungsnachfragern sowie Absatzkonkurrenten, wobei weitgehende Übereinstimmung der Wirtschaftspläne das Merkmal der Gruppen von Wirtschaftern darstellen. Eine Erfassung der Wirtschaftspläne einzelner Anbieter oder Nachfrager wird nur in Einzelfällen möglich und sinnvoll sein. Damit ergibt sich für den Vergleich internationaler Standorte grundsätzlich keine neue Problematik. Ergebnis ist, daß zur Erfassung und Bewertung der gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten für die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen kein eigenes Kriterium herangezogen werden muß, weil ihre Auswirkungen sich in den bereits bekannten Standortfaktoren niederschlagen.

Zwei Einzelprobleme sind jedoch in diesem Zusammenhang noch anzuschneiden, einerseits die Frage der Beschaffung von Informationen über die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse und andererseits die Frage der Beständigkeit der gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten, die an den verschiedenen internationalen Standorten vorgefunden werden. Solange die Standortwahl sich auf eine Volkswirtschaft beschränkt und außerdem die standortsuchende Unternehmung aus der Volkswirtschaft stammt, stehen ihr bereits eine Reihe von Informationen über die wirtschaftlich relevanten Größen zur Verfügung. Nur bestimmte Daten über die in Aussicht genommenen Standorte müssen zusätzlich beschafft werden. Man kann davon ausgehen, daß der Informationsstand der standortsuchenden Unternehmung vergleichsweise hoch ist. Anders ist es jedoch, wenn die Standortsuche außerhalb der eigenen Volkswirtschaft betrieben wird.

Hier sind zunächst die gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten zu ermitteln, wobei sich ihre jeweilige Relevanz, d.h. ihre Auswirkung auf die konkreten Gegebenheiten an den in Aussicht genommenen Standorten, erst im Lauf der Untersuchung ergibt. Diese allgemeine Informationssuche wird durch staatliche und private Dienststellen unterstützt,[1] allerdings nicht in und für alle Länder gleichmäßig. Insbesondere bei potentiellen Standorten in Entwicklungsländern ergeben sich aufgrund von noch nicht den Standards der Industrieländer entsprechenden staatlichen Verwaltungen Probleme bei der Informationsbeschaffung, die durch Sprachunterschiede noch zusätzlich erschwert werden. Damit sind einerseits die Kosten der Informationsbeschaffung in den einzelnen Ländern unterschiedlich, andererseits auch die Qualität der erhältlichen Informationen. Sowohl Kosten des tatsächlich erreichten Informationsstandes als auch der überhaupt erreichbare Informationsstand weisen von Land zu Land Unterschiede auf.

---

1) Für die Bundesrepublik Deutschland stellen insbesondere das Statistische Bundesamt, die Deutsche Bundesbank, das Bundeswirtschaftsministerium, andere Behörden sowie einzelne Wirtschaftsverbände umfangreiche und detaillierte Informationen zur Verfügung. Andere Staaten verfügen gleichfalls über eine Vielzahl wirtschaftlicher Informationen, allerdings oft nicht so detailliert aufbereitet und allgemein zugänglich. Welche besondere Stellung die Bundesrepublik einnimmt, drückt sich z.B. in folgender Bemerkung aus: "The German market has done very well by many investors. Despite the usual difficulties in examining European companies, there is more economic information available in Germany than in any other Continental country. This applies to statistics on the general economic scene published by government agencies and also to data made available by a whole variety of private organizations which specialize in business and economic surveys. In short, there is no lack of information. Moreover, much of it is available in English." (Krefetz, G., Marossi, R.: Investing abroad, A Guide to Financial Europe, New York usw. 1965, S. 191 f.)

Ein zweites Problem ergibt sich daraus, daß die Standortentscheidung wie jede andere konstitutive Entscheidung in die Zukunft gerichtet ist. Insbesondere sind die Veränderungen der Standortfaktoren, sowohl des Absatzes als auch der Beschaffung, für die Zukunft zu prognostizieren, wobei diese Prognosen die Grundlage der Standortentscheidung bilden. Daneben sind aber auch die Standortanforderungen von Seiten der Unternehmung zu prognostizieren. Damit kann es sich bei der Standortwahl niemals um eine sichere, sondern lediglich um eine risikobehaftete oder gar unsichere Entscheidung handeln, wie dies auch bereits weiter oben ausgeführt wurde.

Prognostizieren bedeutet, den Versuch zu unternehmen, zukünftige Zustände zu erkennen. Eine Prognose ist umso leichter möglich, je weniger Faktoren für eine bestimmte Größe wirken und je geringeren Veränderungen diese Faktoren voraussichtlich unterworfen sind. Gerade aber die einzel- und gesamtwirtschaftlichen Gegebenheiten sind von einer großen Zahl von verschiedensten Faktoren bestimmt. Auch ist deren Konstanz in den meisten Fällen nur beschränkt gegeben. Diese Faktoren können z.B. natürlicher, technischer, staatspolitischer oder gesellschaftlicher Art sein. Hierin zeigt sich wieder die Interdependenz der Gegebenheiten. Damit gestalten sich Prognosen über zukünftige gesamt- und einzelwirtschaftliche Verhältnisse risikoreich. Insbesondere für Entwicklungsländer, in denen die Ablösung bestehender gesellschaftlicher, politischer und wirtschaftlicher Ordnungen zu beobachten ist, fällt die Vorhersage zukünftiger Umstände schwer. Gerade dort ist weniger mit allmählicher Änderung der Verhältnisse, mit der Gelegenheit für die einzelne Unternehmung, sich an die eingetretenen Entwicklungen anzupassen, zu rechnen, als vielmehr mit nicht oder nur schwer vorherseh-

baren plötzlichen und in ihren Auswirkungen weitreichenden Veränderungen, die bestehende Wirtschaftspläne zunichte machen können oder zumindest eine kurzfristige Anpassung erschweren. Die internationale Standortwahl zeichnet sich damit durch ein unterschiedlich hohes Prognoserisiko im Bezug auf die relevanten ökonomischen Daten aus. Die Größe dieses Risikos wird durch den oben angeschnittenen Informationsstand mitbestimmt, da dieser die Prognosegenauigkeit beeinflußt.

Ergebnis der bisherigen Untersuchungen ist damit, daß zur Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse alternativer internationaler Standorte kaufmännischer Unternehmungen die Standortfaktoren der Beschaffung und des Absatzes herangezogen werden können. Damit ist der Gewinn als Kriterium für die Beurteilung unterschiedlicher gesamtwirtschaftlicher Verhältnisse aus unternehmerischer Sicht geeignet.

3. Beurteilung staatspolitischer und gesellschaftlicher Unterschiede alternativer internationaler Standorte

31. Zur näheren Bestimmung staatspolitischer und gesellschaftlicher Gegebenheiten

Bisher haben wir in internationaler Sicht nur die gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse alternativer Standorte untersucht und sind zu dem Ergebnis gekommen, daß diese über die Standortfaktoren des Gütereinsatzes und des Leistungsabsatzes, wie sie von der bisherigen betriebswirtschaftlichen Standortlehre entwickelt wurden, berücksichtigt werden können. Dabei haben wir jedoch nur einen Teil des Datenkranzes

betrachtet, der unternehmerischen Entscheidungen zugrunde liegt. Die wirtschaftlichen Entscheidungen der kaufmännischen Unternehmungen und überhaupt aller Einzelwirtschaften werden jedoch in großem Maße durch die staatspolitischen und auch die gesellschaftlichen Gegebenheiten beeinflußt.

Innerhalb jeder Gesellschaft bestehen gewisse Organe, deren Aufgabe es ist, bestimmte Teile des sozialen Lebens allgemeinverbindlichen Regelungen zu unterwerfen und damit eine Ordnung des Zusammenlebens der einzelnen Mitglieder der Gesellschaft sowie ihrer gemeinsamen und individuellen Beziehungen zu anderen Gesellschaften insgesamt und zu deren Mitgliedern im einzelnen zu schaffen und durchzusetzen. Setzt man Gesellschaft mit Staatsvolk gleich,[1] was für die vorliegende Themenstellung zweckmäßig ist und soeben bereits stillschweigend getan wurde, so kann von staatlichen Organen gesprochen werden. Um welche es sich dabei handelt und welche Gebiete des gesellschaftlichen Lebens von ihnen geregelt werden sollen, legt im allgemeinen die Verfassung des jeweiligen Staatsvolkes grundsätzlich fest.[2]

Die staatlichen Organe erfüllen ihre Aufgabe nach vorgegebenen Zielen durch eine Vielfalt von Maßnahmen. Damit handeln sie politisch. Da der Staat den Ausgangspunkt der Maßnahmen darstellt und zu ihrer Verwirk-

---

1) zu den verschiedenen Deutungen des Begriffs: "Gesellschaft" vgl. Ambros, Dankmar: Stichwort: Gesellschaft, im HdSW, Bd. 4, S. 427 - 433; sowie König, René: Soziologie, S. 104 - 112. - Die Ausdrücke "gesellschaftlich" und "sozial" werden in der vorliegenden Arbeit gleichbedeutend verwendet.

2) Der Begriff "Staat" wird im Schrifttum in einer großen Zahl von Auslegungen verwendet. Vgl. hierzu z.B. von Hippel, Ernst: Allgemeine Staatslehre, 2. Aufl., Berlin und Frankfurt (M) 1967, S. 9 ff.; von der Gablentz, Otto: Einführung in die politische Wissenschaft, Köln und Opladen 1965, S. 88 ff. sowie die an beiden Stellen angegebene weitere Literatur.

lichung mit hoheitlicher Macht ausgestattet ist, ist ihr Handeln staatspolitisch. Unter Staatspolitik kann demnach die Gesamtheit der von den dazu aufgerufenen Institutionen angestrebten und durchgeführten Maßnahmen verstanden werden. Die staatspolitischen Maßnahmen erstrecken sich auf eine Reihe von Teilgebieten des gesellschaftlichen Lebens des Staatsvolkes, wobei sowohl in den Zielen, den den staatlichen Regelungen unterworfenen Bereichen und in der Intensität der Maßnahmen von Staat zu Staat Unterschiede bestehen.

Die staatspolitischen Maßnahmen beeinflussen auch die Entscheidungen der Einzelwirtschaften und damit auch der kaufmännischen Unternehmungen. Nur diejenigen Staaten, die kaufmännische Unternehmungen zulassen und damit von einer mehr individualistischen Auffassung geprägt sind, sollen im weiteren betrachtet werden. Den Gegensatz bilden Staatsordnungen, die die Selbstbestimmung ihrer Mitglieder nicht anerkennen, sondern vielmehr durch ein weitgehend fremdbestimmtes Handeln ihrer Mitglieder gekennzeichnet sind.

Die wirtschaftlichen Entscheidungen der kaufmännischen Unternehmungen werden durch staatspolitische Maßnahmen in zweierlei Hinsicht beeinflußt: zum einen werden die wirtschaftlichen Chancen und Risiken über eine Gestaltung und Veränderung der den wirtschaftlichen Entscheidungen zugrundeliegenden Daten beeinflußt. Diese schlagen sich in den Gegebenheiten auf den einzelnen Beschaffungs- und Absatzmärkten der kaufmännischen Unternehmungen nieder. Zum anderen können staatspolitische Maßnahmen auch in Richtung auf eine Beschränkung der an sich durch die wirtschaftlichen Entscheidungsdaten gegebenen Handlungsalternativen wirken. Hier werden nicht mehr Daten für wirtschaftliche Entscheidungen

gestaltet, sondern die Entscheidung selbst wird den Wirtschaftern entzogen.

Zur ersten Gruppe gehören die Nachfragewirkungen, die sich aus dem Bedarf des Staates an Gütern und Dienstleistungen ergeben. Hier verhält sich der Staat grundsätzlich wie jeder andere Marktpartner, auch wenn er zum Teil als Alleinnachfrager, z.B. für Rüstungsgüter, auftritt oder die Abwicklung der Tauschbeziehungen besonderen Regelungen unterworfen ist.[1] Weiterhin zählen hierher die gesamten in Hinblick auf die Konjunkturpolitik möglichen Maßnahmen, die eine Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Daten in Hinblick auf eine möglichst störungsfreie Wirtschaftsentwicklung zum Ziele haben. Das Gebiet der Wirtschaftsstrukturpolitik fällt ebenso hierunter, insoweit Maßnahmen zur Anwendung kommen, die zwar die Veränderung marktlicher Daten für einzelne Unternehmungen zur Folge haben, ihnen jedoch wirtschaftliche Entscheidungen überlassen. Oettle spricht in ähnlichem Zusammenhang von obrigkeitlichen Eingriffen, "welche die privaten Entscheidungsspielräume nicht antasten, aber für deren Ausnützung wesentliche Kalkulationsgrundlagen verändern."[2] Als Einfluß auf die Kalkulationsgrundlagen können auch die einseitigen Leistungen wie Steuern, Abgaben und Zölle einerseits, Subventionen andererseits gesehen werden.

---

1) vgl. Verordnung des Bundesministers für Wirtschaft über die Preise bei öffentlichen Aufträgen; PR Nr. 30/53, §§ 5 - 7, vom 21.11. 1953, veröffentlicht im Bundesanzeiger Nr. 244 vom 18. Dez. 1953 sowie die zugehörige Anlage: Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund von Selbstkosten (LSP)

2) Oettle, Karl: Unternehmerische Finanzpolitik, Elemente einer Theorie der Finanzpolitik industrieller Unternehmungen. Stuttgart 1966, S. 62 (Zitierweise: Oettle, Karl: Finanzpolitik)

In die zweite Gruppe fallen vor allem die staatspolitischen Maßnahmen, die im Rahmen der Wirtschaftsordnungspolitik ergriffen werden können. Hier handelt es sich um Regelungen, die Entscheidungen über die Gestaltung wirtschaftlicher Beziehungen der Einzelwirtschaften untereinander mehr oder weniger generell regeln und sie damit dem persönlichen Willen des einzelnen Wirtschafters entziehen. Die Entscheidungsfreiheit kann auch durch staatspolitische Maßnahmen, die sich auf andere Gebiete des öffentlichen Lebens beziehen, beschränkt werden.

Während die Nichtbeachtung ökonomischer Daten die Gefahr von wirtschaftlichen Verlusten für die kaufmännische Unternehmung zur Folge hat, ruft die Nichtbeachtung der den Entscheidungsspielraum näher definierenden Regelungen Sanktionen des Staates hervor, die bis zum Untergang der Unternehmung führen können, indem nämlich z.B. der Gewerbebetrieb zwangsweise unterbunden wird.

Soweit durch staatspolitische Maßnahmen die ökonomischen Daten für die Entscheidungen der einzelnen Unternehmung betroffen werden, stellen sie sich als Gegebenheiten auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten der Unternehmung dar, denn nur diese ökonomischen Daten sind für die einzelne Unternehmung relevant. Da die Standortlehre die Gegebenheiten auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten an den alternativen Standorten durch entsprechende Standortfaktoren in ihre Betrachtung miteinbezogen hat, ergibt sich in dieser Hinsicht auch bei einer internationalen Standortsuche kein grundsätzlich neuer Gesichtspunkt. Die von der Standortlehre verwendeten Kriterien können auch für die Berücksichtigung staatspolitischer Maßnahmen, die auf die ökonomischen Größen in der

oben dargestellten Form einwirken, herangezogen werden.[1)]

Anders verhält es sich jedoch mit der staatspolitischen Einwirkung auf den Spielraum für wirtschaftliche Entscheidungen. Da in der vorliegenden Arbeit auf internationale Fragen abgestellt wird, sollen die bestehenden Unterschiede zwischen verschiedenen Standorten innerhalb eines Staates nicht berücksichtigt werden. Hier interessieren nur die Unterschiede, die sich hinsichtlich des Entscheidungsspielraums einer kaufmännischen Unternehmung zwischen verschiedenen Staaten ergeben. Für eine derartige Frage weist die betriebswirtschaftliche Standortlehre bisher kein Kriterium nach. Eine etwaige Überführung dieser Unterschiede in ökonomische Beschaffungs- und Absatzdaten und die dann mögliche Heranziehung der dort verwendeten Kriterien erscheint nicht sinnvoll. Auf den grundlegenden Unterschied macht Oettle deutlich, indem er folgendes ausführt: "Sie (die Verfassungsänderungen, Anm. d. Verf.) können die Frage stellen, ob es sich in einem Land überhaupt lohnt, Unternehmer zu sein, gleichgültig wie die Chancen und Risiken des unternehmerischen Wirtschaftens auf die einzelnen Wirtschaftszweige verteilt sind und wie sie sich im Rahmen einer bestimmten Wirtschaftsordnung im Zeitablauf verändern".[2)]

---

1) Die Zusammenhänge zwischen Besteuerung und betriebswirtschaftlicher Standortwahl werden behandelt in: Hackenberg, E.: Wechselwirkungen zwischen Besteuerung und Standort gewerblicher Unternehmungen unter Zugrundelegung deutscher Verhältnisse, Diss. Köln 1930; Amedick, Klaus: Die Besteuerung der gewerblichen Wirtschaft als Standortfaktor, Diss. Köln 1959; Muth, Hans J.: Die Steuer als Faktor der Standortwahl, Diss. Frankfurt 1957; Senn, Bruno: Standort und Steuern, Diss. St. Gallen, Winterthur 1958.

2) Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 67

Damit ist dieser Bereich zunächst offen und bedarf eines geeigneten Kriteriums. Bevor wir jedoch dieses zu bestimmen versuchen, ist auf einen weiteren Bereich innerhalb des Datenkranzes unternehmerischer Entscheidungen einzugehen.

Das gesellschaftliche Leben einer Gemeinschaft ist nicht in allen Bereichen durch staatspolitische Regelungen festgelegt. Das gilt insbesondere für individualistische Staats- und Gesellschaftsordnungen, die wir hier ausschließlich betrachten. Weite Bereiche des gesellschaftlichen Lebens werden durch kulturelle Gewohnheiten, Sitten und Gebräuche bestimmt. Heinen führt dazu aus: "Das kulturelle System einer Gesellschaft wird wesentlich durch die Art ihrer wirtschaftlichen Betätigung geprägt. Andererseits - und darin liegt das besondere betriebswirtschaftliche Interesse dieser Zusammenhänge - übt die Kultur unübersehbare Einflüsse auf die Entscheidungen innerhalb der Betriebswirtschaften aus. Dies gilt insbesondere für das Normensystem einer Kultur."[1] Er fährt fort: "Das Bild der gesellschaftlichen Normen und Werte, die in den Entscheidungsprämissen der Menschen ihren Niederschlag finden und insofern den Bereich der Freizügigkeit einengen, ist sehr vielseitig. Sittliche und moralische Unantastbarkeiten (Tabus), oberste Normen der Religionsausübung und selbst so alltägliche und triviale Verhaltensformen, die in der Mode zum Ausdruck kommen, können den Charakter von 'Selbstverständlichkeiten' annehmen."[2]

Auch die gesellschaftlich-kulturellen Normen und die bestehenden Werturteile können im Bereich unternehmerischer Entscheidungen wirksam sein, indem sie den Entscheidungsspielraum unterschiedlich weit ein-

---

1) Heinen, Edmund: Einführung, S. 72 f.

2) ders., a.a.O., S. 73

engen. Soweit die Standortwahl innerhalb eines Staates durchgeführt wird, sind zumindest die gesellschaftlichen Normen, deren Nichtbeachtung ernsthafte Sanktionen auslöst, dem Standortsuchenden bekannt. Für die vorliegende Arbeit wurde vereinfachend unterstellt, daß das System gesellschaftlicher Normen innerhalb eines Staatsvolkes einen hohen Grad an Homogenität aufweist. Damit konnten die gesellschaftlichen Gegebenheiten für die Standortwahl innerhalb einer Volkswirtschaft unberücksichtigt gelassen werden. Für die internationale Standortwahl sind jedoch durchaus gravierende Unterschiede in den gesellschaftlichen Gegebenheiten der einzelnen Länder zu erwarten.

Damit ist auch hier davon auszugehen, daß der Spielraum unternehmerischer Entscheidungen an alternativen internationalen Standorten durch noch näher auszuführende gesellschaftliche Gegebenheiten unterschiedlich begrenzt wird. Dieser Sachverhalt wird von der bisherigen Standortlehre ebenfalls nicht berücksichtigt. Deshalb ist für die internationale Standortwahl nach einem geeigneten Kriterium zu suchen.

Die oben angewandte und auch im weiteren Verlauf der Arbeit verfolgte Isolierung einzelner Gegebenheiten zum Zwecke ihrer genaueren Betrachtung darf jedoch nicht ohne den Hinweis erfolgen, daß für jeden alternativen internationalen Standort gleichzeitig ökonomische, staatspolitische und gesellschaftliche Gegebenheiten in einen bestimmten, dem Standort eigentümlichen Gefüge vorhanden sind und die Entscheidung allein aufgrund der Gegebenheiten einer Datengruppe, etwa der ökonomischen Gegebenheiten, die stillschweigende Entscheidung für die Gegebenheiten in den anderen Datengruppen impliziert. Damit ist einer ausdrücklichen Einbeziehung auch der übrigen Gegebenheiten in die Standortwahl der Vorzug vor einer nur aufgrund der Daten einer Gruppe getroffenen Entscheidung zu geben.

32. Das Autonomieprinzip marktwirtschaftlicher Systeme

321. Entscheidungsfreiheit als Voraussetzung unternehmerischen Handelns

3211. Inhalt des Autonomieprinzips

Gutenberg hat in seinem Werk: Die Produktion[1] in systemindifferente und systembezogene Tatbestände als Determinanten des jeweiligen Betriebstyps unterschieden. Zu den systembezogenen Tatbeständen zählt er vor allem das Prinzip der Autonomie. "Dieses Prinzip der 'Autonomie' bildet den tragenden Gedanken der freien Markt- und Unternehmerwirtschaft."[2]

Zur Charakterisierung des Autonomieprinzips unterscheidet er zwischen Wirtschaftssystemen, die die Abstimmung zwischen dem Bedarf und seiner Deckung zentralen Verwaltungsstellen zuweisen, und solchen, die sie einzelnen Personen überlassen, "die bereit sind, die Leistungserstellung auf eigene Rechnung und Gefahr durchzuführen."[3] Im ersten Fall bildet das Prinzip der Fremdbestimmung die Grundlage des Wirtschaftssystems, im zweiten Fall ist es die Selbstbestimmung. Liegt Selbstbestimmung vor, dann ist dazu notwendig, daß die Personen und Betriebe, die die wirtschaftlichen Entscheidungen zur Abstimmung von Bedarf und dessen Deckung treffen und dafür ihre Wirtschaftspläne selbst aufstellen sollen, hierfür über Handlungsalternativen verfügen. Außerdem müssen sie frei aus sich heraus entscheiden können, welche Handlungsalternative sie wählen wollen. Es muß ihnen also über-

---

1) Gutenberg, Erich: Die Produktion

2) ders., a.a.O., S. 448

3) ebenda

lassen bleiben, die Ziele und die daraus herleitbaren Kriterien zu bestimmen, nach denen sie ihr Handeln ausrichten wollen. Die Freiheit als Freisein von äußerer Bestimmung ist die grundlegende Voraussetzung. Mit der Selbstbestimmung der Wirtschaftspläne ist das Risiko ihres Fehlschlagens verknüpft, da die Abstimmung von Angebot und Nachfrage auf den Märkten stattfindet, wo die verschiedenen individuellen Wirtschaftspläne zusammentreffen, und sich dann erst herausstellt, ob die Pläne richtig oder falsch aufgestellt wurden. Die so gekennzeichneten Marktwirtschaftssysteme stehen den auf Fremdbestimmung der Wirtschaftspläne basierenden Zentralverwaltungssystemen gegenüber. Sowohl völlige Selbstbestimmung als auch völlige Fremdbestimmung stellen Idealtypen des Wirtschaftens innerhalb einer Volkswirtschaft dar, die beide nicht rein zu verwirklichen sind. Allerdings sind sie die beiden einzigen idealen Wirtschaftssysteme. "Spuren anderer Wirtschaftssysteme - neben diesen beiden - lassen sich in der wirtschaftlichen Wirklichkeit der Gegenwart und der Vergangenheit nicht finden; es ist auch nicht wohl vorstellbar, daß sich andere finden werden."[1)]

Gutenberg präzisiert das Autonomieprinzip weiter, indem er feststellt: "Mit dem Begriff der Autonomie ist hier jenes Verhältnis gemeint, das zwischen den Personen, die den Betrieb für eigene Rechnung und Gefahr betreiben, und staatlichen oder sonst übergeordneten Verwaltungsstellen besteht. Es handelt sich um ein Abgrenzungsverhältnis zwischen Wirtschaft und Staat derart, daß Autonomie die Verweigerung eines Mitbestimmungsrechtes staatlicher oder irgendwie übergeordneter

---

1) Eucken, Walter: Die Grundlagen der Nationalökonomie, 8. Aufl., Berlin - Heidelberg - New York 1965, S. 79

Stellen an der Durchführung der einzelbetrieblichen Leistungserstellung und -verwertung bedeutet."[1] Gutenberg bezieht das Autonomieprinzip lediglich auf die Beziehungen zwischen Staat und Wirtschaft und macht deutlich, daß Beschränkungen in den für eine Entscheidung zur Verfügung stehenden Alternativen sowie in der Festlegung der zu verfolgenden Ziele und der aus ihnen abgeleiteten Kriterien durch Handlungen anderer Wirtschaftseinheiten keine Einschränkung des Autonomieprinzips darstellen. "Autonomie besagt also nichts über das Verhältnis eines Betriebes zu anderen Betrieben. Sie besagt lediglich, daß das einzelbetriebliche Geschehen von Reglementierungen irgendwie übergeordneter, insbesondere staatlicher Stellen frei ist."[2]

Grochla[3] hat sich mit den Fragen des Zusammenhangs zwischen einzelnem Betrieb und Wirtschaftsordnung beschäftigt. Er wählt als Bezugspunkt die betriebliche Planung, der er zentrale Bedeutung zumißt. Mit Kosiol sagt er: "Vor der aktiven Wirtschaftstätigkeit steht die wählende Abwägung der zur Verfügung stehenden knappen Mittel, die dem wirtschaftlichen Erzeugungs- und Verteilungsprozeß Richtung und Ziel gibt."[4] Von diesem Bezugspunkt ausgehend formuliert er das Prinzip der internen Betriebsplanung für die Verkehrswirtschaft. "Interne Betriebsplanung bedeutet, daß in einer Gesamtwirtschaft die Planung der Betriebe selbständig durch die Betriebe erfolgt. Der einzelne Betrieb

---

1) Gutenberg, Erich: Die Produktion, S. 448

2) ebenda, S. 449

3) Grochla, Erwin: Betrieb und Wirtschaftsordnung. Das Problem der Wirtschaftsordnung aus betriebswirtschaftlicher Sicht, Berlin 1954

4) Kosiol, Erich: Wirtschaftsplanung in Unternehmungen. Handbuch für Betriebswirtschaft, hrsg. von Max E. Pribilla, 1949, Gruppe 23, S. 1 (zitiert bei Grochla, Erwin: a.a.O., S. 13)

ist nicht nur Planungsobjekt, sondern auch Planungssubjekt."[1] Den Gegensatz dazu bildet das Prinzip der externen Betriebsplanung als völliger Fremdbestimmung. Dann ist der einzelne Betrieb lediglich Planungssubjekt. Allerdings sieht er, da er auf die Planung des einzelnen Betriebes abzielt, auch in der Verkehrswirtschaft eine Tendenz zur externen Betriebsplanung gegeben, und zwar dann, wenn es zu Betriebszusammenschlüssen (Kartellen, Syndikaten, Interessengemeinschaften, Konzernen, Trusts usw.) kommt. "Die Betriebe, die diesen Zusammenschluß eingehen, geben mehr oder weniger ihre Selbständigkeit in der Planung auf. Die Überlegungs- und Entscheidungsfreiheit muß sich nunmehr der Zielsetzung des Gesamtverbandes unterordnen."[2] Hier liegt ein Unterschied zur Auffassung von Gutenberg, der die durch wirtschaftliche Machtausübung tatsächlich gegebene Einschränkung der Selbstbestimmungsmöglichkeiten einer Unternehmung als mit dem von ihm definierten Autonomieprinzip vereinbar hält.[3]

In der vorliegenden Arbeit soll, weil nur die besonderen Probleme der internationalen Standortwahl interessieren und Fremdbestimmungen (externe Planung) durch andere Unternehmungen allgemein in marktwirtschaftlichen Systemen festzustellen sind und keinesfalls eine sich gerade aus internationaler Standortwahl ergebende Besonderheit darstellen, der Auffassung Gutenbergs gefolgt werden. Danach bildet die Freiheit von Reglementierungen staatlicher Stellen bei der Entscheidung über die Wirtschaftspläne der einzelnen Unternehmung den Inhalt des Autonomieprinzips. Gutenbergs Auffassung kann hier allerdings erweitert werden, denn er spricht nur von "Reglementierungen irgendwie überge-

---

1) Grochla, Erwin: a.a.O., S. 28

2) ders., a.a.O., S. 30

3) vgl. Gutenberg, Erich: Die Produktion, S. 448 f.

ordneter, insbesondere staatlicher Stellen."[1] Da er zuvor die Fremdbestimmung durch andere Unternehmungen als das Autonomieprinzip nicht verletzend bezeichnet hat, muß es sich bei diesen Stellen um Kräfte handeln, die mit ähnlicher, nicht auf rein wirtschaftlicher Grundlage bestehender Macht wie der Staat mit seiner Hoheitsgewalt, ausgestattet sind. Sie müssen in der Lage sein, ähnliche Wirkungen wie der Staat auf den Umfang der Selbstbestimmung auszuüben. Wenn er auch keine Beispiele anführt, so meint er damit wohl Standesordnungen, Körperschaften des öffentlichen Rechts und ähnliche Institutionen, die einen ordnenden Einfluß ausüben, aber nach dem Gesetz vom Staat unabhängig sind. Eine ähnliche Macht wie der Staat üben jedoch auch Kräfte aus, die nicht oder nur gering institutionalisiert sind. Gemeint sind die Anforderungen, die dem einzelnen aus der Gesellschaft, deren Mitglied er ist, entgegengebracht werden. Zwar kann nicht davon ausgegangen werden, daß Gutenberg auch gesellschaftliche Gegebenheiten gemeint hat, als er von irgendwie übergeordneten Stellen sprach. Der Autonomiebegriff kann jedoch für diese Arbeit entsprechend erweitert werden, indem gesagt wird, daß unter "irgendwie übergeordneten Stellen" auch gesellschaftliche Gegebenheiten verstanden werden, die eine Beschränkung der Selbstbestimmung für die Unternehmungen mit sich bringen.

Unsere Absicht ist es, Kriterien zu finden, mit deren Hilfe unterschiedliche staatspolitische und unterschiedliche gesellschaftliche Gegebenheiten in ihrer Wirkung auf die internationale Standortwahl beurteilt werden können. Da es sich bei einem Wirtschaftssystem auf der Grundlage reiner Selbstbestimmung um einen nicht realisierbaren Idealtypus handelt, werden in der Wirklichkeit, auch unter der für diese

---

1) Gutenberg, Erich: a.a.O., S. 449

Arbeit vorgenommenen Beschränkung auf marktwirtschaftliche Systeme, immer Vermischungen von Selbst- und Fremdbestimmung auftreten. Damit wird immer nur ein gewisses Maß an Autonomie gewährt. Andererseits bedarf der Unternehmer, um unternehmerische Entscheidungen treffen zu können, der Selbstbestimmung. Damit kann die Autonomie als unternehmerisches Kriterium verwendet werden. Da diese in ihrem Umfang sowohl durch staatspolitische Maßnahmen als auch durch gesellschaftliche Gegebenheiten an den alternativen internationalen Standorten verschieden bestimmt wird, eignet sich das Autonomiekriterium für die internationale Standortwahl und für die Erfassung von Faktoren aus den beiden Gruppen. Indem wir es dafür verwenden, haben wir gleichzeitig unserem Bestreben gedient, ein möglichst umfassendes Kriterium heranzuziehen.

3212. Bindungen der Entscheidungsfreiheit

Das Prinzip der Selbstbestimmung, wie es soeben formuliert wurde, setzt zwar die Gewährung von Freiheit für die zu treffenden Entscheidungen voraus, bedingt aber gleichzeitig Verantwortung für die getroffenen Entscheidungen. "Führungsentscheidungen bedingen Verantwortung. Führung bedeutet immer Entscheidungsmacht und Verantwortlichkeit für die Anwendung der Entscheidungsmacht."[1] "Verantworten aber heißt im einfachen Sinne des Wortes: Rede und Antwort stehen, Rechenschaft geben in mündlicher oder Rechenschaft legen in schriftlicher Form, heißt: die Gründe für die getoffenen Entscheidungen offenlegen und für die getroffenen Entscheidungen einstehen ..."[2]

---

1) Sandig, Curt: Betriebswirtschaftspolitik, a.a.O., S. 54 (Kursivschreibung vom Verfasser aufgehoben)

2) ders., a.a.O., S. 55

Sandig betont dies nocheinmal, indem er sagt: "Es muß freies Handeln vorliegen; denn wer nach Anweisung oder unter Zwang handelt, treibt nicht selbst Politik, sondern ist ausführendes Organ, oder er wird durch staatliche Organe, durch allgemeine Verhältnisse oder durch Konkurrenten zu einem bestimmten Handeln gezwungen ... Und es muß verantwortliches Handeln vorliegen. Wer handelt, ohne verantwortlich dafür zu sein oder ohne sich für sein Handeln verantwortlich zu fühlen, stellt sich damit ausserhalb aller Gemeinschaft."[1] Wirtschaftliches Handeln ist aber besonderer Teil gesellschaftlichen Handelns und ohne Aufnahme und Unterhaltung von Beziehungen zu anderen Mitgliedern der Gesellschaft nicht möglich.

Sandig untersucht die Bindungen, die sich für die Entscheidungen und die dadurch bestimmten Handlungen ergeben, und kommt zu folgenden Verantwortlichkeiten:[2]

a) Die Verantwortlichkeit gegenüber dem gesetzten Recht. Sie bringt die Bindung an die Rechtsordnung eines Staatswesens zum Ausdruck und weist aus, wo das freie Handeln der Wirtschafter begrenzt ist.
b) Die Verantwortlichkeit gegenüber den Kapitalgebern. Soweit Kapitalgeber sich nicht aktiv an der Geschäftsführung einer Unternehmung beteiligen, haben sie einzelne Personen mit der Geschäftsführung beauftragt. "Die Gesamtheit der Gesellschafter erteilt den Führungsauftrag und verlangt nach Ablauf bestimmter Perioden Rechenschaft. Verantwortlichkeit gegenüber den Gesellschaftern ist gegeben."[3]

---

1) Sandig, Curt: a.a.O., S. 56 (Kursivschreibung vom Verfasser aufgehoben)

2) vgl. ders., a.a.O., S. 59 ff.

3) ders., a.a.O., S. 61

c) Die Verantwortlichkeit gegenüber den Kreditgebern. Nicht ein Auftragsverhältnis, sondern "das Vertrauen bildet die Grundlage für die Kapitalüberlassung."[1] Für die Verantwortlichkeit gegenüber den Gläubigern ist kennzeichnend, daß die Gläubiger sich ganz der Führung anvertrauen, daß sie solange mitgehen, wie die Unternehmung ihre Zahlungsverpflichtungen fristgerecht zu erfüllen vermag, daß sie aber Rechenschaft fordern, falls die Unternehmung in eine finanzielle Notlage gerät."[2]

d) Die Verantwortlichkeit gegenüber den Mitarbeitern. Sandig sieht mit Hasenack[3] in Verantwortlichkeit auch die Übernahme einer Sorgepflicht. "Wenn man sagt: 'ich habe die Verantwortung für die Arbeiter meines Betriebsbereiches, meiner Abteilung übernommen', so meint man doch damit auch immer, daß man für sie in bestimmten Grenzen zu sorgen hat und für sie sorgen will. So bedeutet 'Verantwortung' ... auch Verpflichtung 'hin' zu bestimmten positiven Handeln."[4] Diese Sorgepflicht für die Mitarbeiter erhält eine zusätzliche Begründung: "es ist die Abhängigkeit der Arbeitskräfte vom Schicksal der Unternehmung. Daraus erwächst ... für die Unternehmungsleitung eine gewisse, durch Gesetz nicht geregelte Verantwortlichkeit."[5]

e) Die Verantwortlichkeit gegenüber Kunden und Lieferanten. Neben der Verpflichtung zur Vertragserfüllung, die als Verantwortung gegenüber dem gesetzten Recht gesehen werden kann, führt Sandig

---

1) Sandig, Curt: a.a.O., S. 62

2) ebenda

3) vgl. Hasenack, Wilhelm: Grundsätze zur Gestaltung der Eigenverantwortlichkeit in der Unternehmung, ZfhF 1957, S. 281 - 299, hier S. 284

4) ders., a.a.O., S. 284 (Kursivschreibungen vom Verf. aufgehoben)

5) Sandig, Curt: a.a.O., S. 65

die persönlich empfundene Verpflichtung zu guten Geschäftsbeziehungen an, wobei er diese "ehrlich gemeinte Verantwortung gegenüber den Marktpartnern"[1] als "Äußerungsformen der Verantwortung vor dem Gewissen des Entscheidenden"[2] ansieht.

f) Die Verantwortlichkeit gegenüber einer Familie. Weiterhin sieht Sandig eine Bindung der Entscheidungen an den Gesichtspunkt der Existenzsicherung für die Familie des Entscheidenden und erkennt dies als eine weitere Verantwortlichkeit.

g) Die Verantwortung vor dem Gewissen. "Wiegen gelegentlich die vom Gesetz errichteten Schranken nicht schwer, so kann die im Gewissen gegebene eine um so stärkere Wirkung beanspruchen. Die Verantwortung gegenüber Dritten kann entfallen, die gegenüber dem eigenen Gewissen nicht. Sie ist ein Faktum, das in dem einen Wirtschafter stärker, in anderen schwächer entwickelt ist, das von einem beachtet, vom anderen möglichst unterdrückt wird, insgesamt aber doch besteht ..." [3]. Das Wort Gewissen hat "den Grundgehalt: zu seinem Schluß gekommenes Wissen, das die moralische Beurteilung des Menschen durch sich selbst ermöglicht." [4]

---

1) Sandig, Curt: a.a.O., S. 66. Ähnliches drückt Oettle aus, wenn er von den Vernunftsgrundsätzen des betrieblichen Handelns spricht. Er führt das Prinzip der tolerierten Verhaltensweise an, das "sich auf das jenseits der Grenzen rechtlicher Regelungen liegende Verhalten des Betriebs zu anderen Wirtschaftern (bezieht). Es besagt, daß es unvernünftig ist, nachteilige Reaktionen der anderen hervorzurufen, insoweit sie die für den Betrieb günstigen Wirkungen des inkriminierten Verhaltens überkompensieren." Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O., S. 246

2) Sandig, Curt: a.a.O., S. 66

3) ders., a.a.O., S. 70

4) Hoffmeister, Johannes: Wörterbuch der philosophischen Begriffe, 2. Aufl., Hamburg 1955, S. 270, Stichwort: Gewissen

Bei den von Sandig angeführten Verantwortlichkeiten kann man zwischen äußeren und inneren unterscheiden. Dabei ist das Verhältnis beider zueinander in den einzelnen dargestellten Gruppen unterschiedlich. Insgesamt stellt die Tatsache der Verantwortlichkeit die Bindung an Werte dar, die einmal von außen gegeben, zum anderen im Inneren des Menschen begründet sind. Wir benötigen für die weitere Betrachtung nur die Beschränkungen der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit, die von außen kommen, da die inneren subjektiver Natur sind und ihre Erfassung nicht Gegenstand einer betriebswirtschaftlichen Bearbeitung darstellen kann, sondern zum Aufgabengebiet anderer Wissenschaften zählt.

3213. Die Autonomiepräferenz des Unternehmers

Soeben haben wir dargestellt, welchen inneren und äußeren Bindungen das Entscheiden und Handeln des Unternehmers unterliegt. Für die Behandlung der besonderen Fragen der internationalen Standortwahl sind wir vor allem an den äußeren Bindungen interessiert, die an den alternativen internationalen Standorten unterschiedlich sein können und damit dem Unternehmer die Möglichkeit eröffnen, sich für ein bestimmtes Bindungsgefüge zu entscheiden.

Völlige Freiheit in wirtschaftlichen Entscheidungen wurde als nicht realistisch erkannt, weil das Wirtschaften des einzelnen ohne Bezugnahme auf das Wirtschaften der anderen nicht möglich ist. Die Robinson-Wirtschaft stellt lediglich ein Modell dar. Völlige Unfreiheit in den wirtschaftlichen Entscheidungen bedeutet einerseits den Ersatz

des Autonomieprinzips durch das Fremdbestimmungsprinzip und ist andererseits ebenfalls nicht realisierbar, weil mit totaler Zentralverwaltungswirtschaft ebenso wie mit reiner Verkehrswirtschaft (im Sinne Euckens) nur Idealtypen herausgestellt werden. Zwischen diesen beiden Extremen muß der tatsächlich vorhandene Entscheidungsspielraum, muß die praktische Verwirklichung des Autonomieprinzips liegen. Grochla spricht davon, daß die Wirklichkeit "immer eine Mischform zwischen interner und externer Betriebsplanung" zeigt.[1)]

Wenn verschiedene Mischformen zwischen Selbstbestimmung und Fremdbestimmung vorhanden sind, kann der Unternehmer zwischen ihnen wählen. Die jeweils gegebene Mischung zwischen Selbstbestimmung und Fremdbestimmung an einem Standort stellt gewissermaßen dessen Autonomieangebot dar. Dem setzt der Unternehmer bei der Standortsuche seinen Autonomieanspruch gegenüber, der, um in der Terminologie zu bleiben, auch als Autonomienachfrage bezeichnet werden kann. Kann aber angenommen werden, daß er jederzeit die Alternative erwählt, die ihm das höchste Maß an Selbstbestimmung gewährt, etwa vergleichbar mit der Gewinnmaximierung? Und kann weiter angenommen werden, daß sich jeder Unternehmer bei der Standortsuche so verhält?

Die Ausweitung der Selbstbestimmung stellt eine Vergrößerung des Entscheidungsspielraums in qualitativer und quantitativer Hinsicht dar. Zahl und Gewicht der Entscheidungen vergrößern sich. Damit ist aber verbunden, wie weiter oben gezeigt wurde, daß sich auch die Verantwortung ausweitet. Eine Zunahme an Selbstbestimmung wird durch eine belastende Zunahme an Verantwortung erkauft. Überschreitet das Maß

---

1) Grochla, Erwin: a.a.O., S. 45

an Verantwortung, das der einzelne zu tragen hat, den Umfang, den er zu tragen in der Lage ist, so kann nicht mehr von verantwortungsbewußtem Handeln gesprochen werden. Unterstellen wir dem Unternehmer die Bereitschaft zu verantwortlichem Handeln, so wird er nur den Umfang an Selbstbestimmung anstreben, dessen damit verbundenes Maß an Verantwortung er zu tragen bereit und nach eigener Einschätzung in der Lage ist. Damit ergibt sich zweierlei: Erstens strebt der Unternehmer nicht maximale Selbstbestimmung an, sondern nur ein begrenztes Ausmaß, zweitens ist der angestrebte Umfang an Autonomie von seinen physischen und psychischen Fähigkeiten bestimmt und damit individuell verschieden.

Ähnlich verhält es sich mit dem Risiko, das der Unternehmer in seinen Entscheidungen einzugehen bereit ist. Weder wird maximales noch minimales Risiko in Kauf genommen, sondern ein individuell bestimmter Umfang. Heinen spricht von der Risikopräferenz.[1] Analog dazu kann hier von der individuellen Autonomiepräferenz des standortsuchenden Unternehmers gesprochen werden. Diese kann als Zielgröße angesehen werden und Standortentscheidungen bestimmen, die ihre Erreichung ermöglichen oder ihre Gefährdung abwenden sollen. Autonomiepräferenz stellt die vom Unternehmer an den zukünftigen Standort gerichtete Anforderung dar, deren Erfüllung vom Autonomieangebot der alternativen Standorte abhängt.

Das Kriterium der Autonomiepräferenz ist nicht quantifizierbar, weil der zugrundeliegende Begriff Freiheit nicht in Zahlen gefaßt werden

---

1) Heinen, Edmund: Zielsystem, S. 185

kann.[1] Auch sind keine Ersatzgrößen sichtbar, über die sich eine hilfsweise Quantifizierung, z.B. nur für bestimmte Teilgebiete, erreichen ließe. Trotzdem kennt der Sprachgebrauch Ausdrücke wie "mehr Freiheit" und unterstellt damit die Möglichkeit einer zahlenmäßigen Erfassung. Wenn im nachfolgenden z.B. von "mehr Entscheidungsfreiheit" und ähnlichem gesprochen wird, sind wir uns der Tatsache mangelnder Quantifizierbarkeit durchaus bewußt.

322. Gewährung unterschiedlicher Entscheidungsspielräume an alternativen internationalen Standorten

Ausgangsfrage dieses Kapitels war es, die Kriterien zu bestimmen, die für die Auswahl eines internationalen Standortes dienen können. Für die wirtschaftlichen Gegebenheiten haben wir die Anwendbarkeit der von der Standortlehre entwickelten Kriterien erkannt, die zur Heranziehung der dort entwickelten Standortfaktoren führte. Die unter-

---

1) Grochla stellt unter der Überschrift: "Merkmale des Kräfteverhältnisses der Grundelemente" die Gleichung: p = i + e = 100 auf. Dabei setzt er Planen (p) gleich 100, wobei er sagt, daß die Notwendigkeit, den Betrieb zu planen, überall und zu jeder Zeit gleich groß ist. Das erscheint durchaus nicht selbstverständlich, läßt sich gegebenenfalls aber damit erklären, daß angenommen wird, jede Entscheidung weise eine, wenn auch noch so geringe, vorausgehende Planungsphase auf. - Mit (i) bezeichnet er interne, mit (e) externe Planung. Es erscheint sinnvoller, die Gleichung auf i + e = p zu vereinfachen, weil nur diese beiden Formen existent sind. Anschließend stellt er fest, daß das Verhältnis von (i) : (e) entscheidend für die Form ist, in der der Betrieb geplant wird. Er arbeitet jedoch nur mit der Gleichung, um die Zusammenhänge darzustellen. Die sich anbietende Frage nach zahlenmäßiger Füllung untersucht er nicht. Vgl. Grochla, Erwin: a.a.O., S. 45 f.

nehmerischen Entscheidungen sind jedoch auch durch unterschiedliche staatspolitische und gesellschaftliche Verhältnisse bestimmt und dafür war bislang kein geeignetes Kriterium vorhanden.

Da wir aber oben erkannt haben, daß die staatspolitischen und gesellschaftlichen Verhältnisse den Spielraum für unternehmerische Entscheidungen bestimmen, andererseits der Autonomiegedanke tragendes Prinzip in der von uns allein betrachteten Verkehrswirtschaft ist, kann davon ausgegangen werden, daß verschiedene internationale Standorte sich durch verschieden gewährte Entscheidungsfreiheit, bedingt durch unterschiedliche staatspolitische und gesellschaftliche Gegebenheiten, unterscheiden. Der "Nachfrage" nach unternehmerischer Freiheit in Form der individuellen Autonomiepräferenz steht damit ein "Angebot" an unternehmerischer Freiheit an den alternativen internationalen Standorten gegenüber. Der internationale Standort, der den durch die Autonomiepräferenz bestimmten individuellen unternehmerischen Dispositionsspielraum am ehesten gewährt, kann dann als günstigster Standort in Hinblick auf das gewählte Kriterium bezeichnet werden.

Da wir die Gegebenheiten, die im Hinblick auf ein bestimmtes Kriterium Wirkungen entfalten, als Standortfaktoren bezeichnet haben, können wir nun die Standortfaktoren zur Bestimmung des unternehmerischen Dispositionsspielraums grob in staatspolitische und gesellschaftliche unterteilen. Damit ist es die weitere Aufgabe dieser Arbeit, diese näher zu beschreiben und ihre Wirkungen auf die unternehmerische Dispositionsfreiheit zu untersuchen. In einem vierten Hauptteil werden zunächst die staatspolitischen Standortfaktoren untersucht, während

die gesellschaftlichen Standortfaktoren Gegenstand des fünften Hauptteils darstellen. Auf Beziehungen zwischen den angewendeten Kriterien wird in einem abschließenden sechsten Hauptteil eingegangen werden.

D. Staatspolitische Faktoren der internationalen Standortwahl

1. Vorbemerkung

Die Behandlung standortlich relevanter staatspolitischer Zustände kann in betriebswirtschaftlicher Sicht unter zwei Aspekten erfolgen, einmal unter rein ökonomischen Gesichtspunkten und hier in erster Linie unter dem Gewinnkriterium, und zum anderen unter konstitutiven Gesichtspunkten. Im ersten Fall werden die staatspolitisch bestimmten Daten der Wirtschaftspläne der einzelnen Unternehmungen untersucht, im zweiten Fall wird der staatspolitische Einfluß auf die Entscheidungsgrundlagen und die Entscheidungskompetenz der einzelnen Unternehmungen näher betrachtet. Für den zweiten Fall haben wir das aus dem Autonomieprinzip hergeleitete Kriterium der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit gefunden. Nur um die Betrachtung staatspolitischer Gegebenheiten hinsichtlich dieses Kriteriums soll es hier gehen. Diese sind also daraufhin zu untersuchen, inwieweit sie auf den Spielraum unternehmerischer Entscheidungen wirken.

Die Beeinflussung kann sich in folgender Weise ergeben: Für betriebswirtschaftliche Entscheidungen werden staatlicherseits die Ziele festgelegt. Nur über die zielerreichenden Maßnahmen hat die Unternehmung noch zu befinden. Damit wird gleichzeitig eine Beschränkung der an sich vorhandenen Alternativen bewirkt. Geht die Beschränkung so weit, daß nur eine einzige übrig bleibt, so bedeutet das, daß die gesamte Entscheidung den Unternehmungen vorenthalten oder, wenn die Beschränkung am Ende eines Prozesses steht, entzogen wird. Die Entscheidung wird dann von staatlicher Seite gefällt, ist für die Unternehmung verbindlich und stellt damit ein Datum dar.

In diesem Kapitel sollen nur Standortfaktoren behandelt werden, die sich aus dem früheren und gegenwärtigen Handeln s t a a t l i c h e r Organe ergeben. Wohl wird deren Handeln durch Gegebenheiten in den übrigen Bereichen gesellschaftlichen Lebens weitgehend mitbestimmt, jedoch gewinnt es durch die Ausstattung mit hoheitlicher Macht eine eigene Bedeutung und wird aus den übrigen gesellschaftlichen Kräften herausgehoben. Die interdependenten Zusammenhänge zwischen den verschiedenen Kategorien gesellschaftlichen Handelns sollen zunächst vernachlässigt werden, es geht hier also nicht darum, die in anderen gesellschaftlichen Kategorien liegenden Ursachen staatspolitischen Handelns herauszufinden, sondern das staatspolitische Handeln, so wie es sich äußert, zu betrachten.

Wie sollen nun die staatspolitischen Handlungen in Hinblick auf das gewählte Autonomiekriterium als standortrelevante Faktoren untersucht werden? Es lassen sich hier zwei Wege denken. Erstens kann ein mehr oder weniger vollständiger Katalog unternehmerischer Entscheidungen aufgestellt werden, wobei etwa die Arbeiten Sandigs[1] und Heinens[2] zugrunde gelegt werden konnten. Indem man für jede einzelne Entscheidung feststellt, welche staatspolitischen Gegebenheiten ihren jeweiligen Entscheidungsbereich näher bestimmen, kommt man zu einer, von der Vollständigkeit des Entscheidungskatalogs abhängigen Bestimmung der staatspolitischen Standortfaktoren. Die zweite Mög-

---

1) vgl. Sandig, Curt: a.a.O., S. 134 ff.

2) vgl. Heinen, Edmund: Einführung, S. 121 ff. Heinen unterscheidet in eine funktionale Analyse betriebswirtschaftlicher Entscheidungstatbestände, indem er die Entscheidungen in den Bereichen Produktion, Absatz und Beschaffung sowie Finanzen untersucht, und in eine genetische Analyse, indem er die Entscheidungen in der Gründungsphase, der Umsatzphase und der Liquidationsphase betrachtet.

lichkeit besteht darin, die Bereiche staatspolitischen Handelns auf Bestimmungswirkungen für unternehmerische Dispositionsspielräume hin zu untersuchen. Der zweiten Möglichkeit soll hier der Vorzug gegeben werden, weil staatspolitische Handlungen oft auf die Spielräume mehrerer unternehmerischer Entscheidungen wirken, insoweit also bei der ersten Möglichkeit eine Vielzahl von Wiederholungen die Folge wäre. Diese Schwierigkeit läßt sich mit der zweiten Möglichkeit vermeiden.

Vorhandene Bestimmungen des unternehmerischen Dispositionsspielraums schlagen sich in erster Linie im gesetzten Recht nieder. "Sehen wir zunächst von außenpolitischen Faktoren ab, so haben wir festzustellen, daß sich politische Lebensbedingungen der Einzelwirtschaften meistens in der Form von Rechtsänderungen wandeln, ..."[1]. Daraus ergibt sich, daß die gegenwärtigen politischen Lebensbedingungen sich zunächst in den Rechtsvorschriften zeigen. Ob und gegebenenfalls welche Zusammenhänge zwischen unternehmerischen Entscheidungsspielraum und außenpolitischen Gegebenheiten bestehen, wird später untersucht werden.[2]

Der erste Ansatzpunkt zur Erkennung der den Spielraum unternehmerischer Disposition bestimmenden staatspolitischen Faktoren stellt das vorhandene Recht dar. In der deutschen Rechtslehre wird, z.T. strenger als in ausländischen Rechtslehren, unterschieden nach öffentlichem und privatem Recht.[3] Schumann zählt zum öffentlichen Recht:

---

1) Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 66

2) vgl. Abschnitt D, 32 dieser Arbeit

3) vgl. Schumann, Hans: Einführung in die Rechtswissenschaft, Wiesbaden 1959, S. 42 ff., wo er besonders auf die Anwendung dieser Unterteilung bei den römischen Juristen hinweist und Vergleiche mit nicht derartig strengen Einteilungen im ausländischen Recht sowie in der früheren Rechtslehre anführt.

> "Staatsrecht, insbesondere Verfassungsrecht, Verwaltungsrecht mit Sondergebieten, z.B. Polizeirecht, Gewerbeaufsicht, Verkehrswesen, Bildungswesen, Sozialversicherung, Wohlfahrtspflege u.a., Strafrecht, Gerichtsverfassung, Zivil- und Strafprozeßrecht, Freiwillige Gerichtsbarkeit, Kirchenrecht (weitgehend historisch erklärbar), Völkerrecht."1)

Zum Privatrecht zählen

> "das bürgerliche Recht (...), das Handelsrecht einschließlich des Wettbewerbs- und Warenzeichenrechts und des Rechts der Handelsgesellschaften, das Wertpapierrecht (insbesondere auch Wechsel- und Scheckrecht), und das Urheber- und Erfinderrecht."2)

Nicht alle Bereiche des Rechts sind zur Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums wesentlich, deswegen soll hier nur das Wirtschaftsrecht und das Sozialrecht betrachtet werden. Was darunter fällt, wird im nachfolgenden Abschnitt bei der Behandlung dieser Rechtsgebiete näher erläutert.

Für die internationale Standortentscheidung von Bedeutung sind aber nicht nur die bereits vorhandenen und in den rechtlichen Vorschriften zu findenden Bestimmungen der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit, die gleichsam das Ergebnis bisherigen staatspolitischen Handelns ausdrücken, sondern ebenso die durch gegenwärtiges und zukünftiges staatspolitisches Handeln möglichen näheren Bestimmungen des unternehmerischen Dispositionsspielraums in der Zukunft. Gerade in ihnen können wesentliche Faktoren für die internationale Standortentscheidung zum Tragen kommen. Daraus ergibt sich die Einteilung dieses Kapitels.

---

1) Schumann, Hans: a.a.O., S. 38 (Kursivschreibungen vom Verf. aufgehoben)

2) ders., a.a.O., S. 39 (Kursivschreibungen vom Verf. aufgehoben)

Zunächst soll dargestellt werden, welche rechtlichen Gegebenheiten die unternehmerische Dispositionsfreiheit an einem Standort gegenwärtig bestimmen können, sodann sind die Bereiche staatspolitischen Handelns auf mögliche zukünftige Veränderungen der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit hin zu untersuchen. Damit im Zusammenhang steht die Frage, inwieweit die gegebenen und auch zukünftigen staatspolitisch bestimmten Verhältnisse als stabil oder labil angesehen werden können.

Es ist notwendig, in diesem Zusammenhang nochmals darauf hinzuweisen, daß staatspolitische Gegebenheiten in diesem Abschnitt nur dann als standortrelevant angesehen werden, wenn sie direkt zu einer Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums beitragen, also Entscheidungsfreiheit gewähren oder entziehen. Von Wysocki stellt, um "die betriebswirtschaftlichen Aspekte der denkbaren Beziehungen zwischen dem Staat und den sonstigen Betrieben herauszuarbeiten,...;"[1] eine Systematik auf, in deren erstem Teil er auf die fiskalischen Beziehungen zwischen den öffentlichen Haushaltswirtschaften und den übrigen Betrieben abzielt, während er im zweiten Teil die nichtfiskalischen Mittel der Verhaltensbeeinflussung systematisiert:

"A) Einflußnahme des Staates auf das Verhalten der übrigen Betriebe.

1. Beeinflussung der Entscheidungsdaten der betrieblichen Entscheidungsträger,

a) direkt durch Beeinflussung durch Auflagen und Verbote
b) indirekt durch Beeinflussung der Entscheidungsdaten (...).

---

1) von Wysocki, Klaus: Betriebswirtschaftslehre und Staat, ZfbF, N.F., 18. Jg., 1966, S. 198 ff., hier S. 207

2. Beeinflussung des Informationsgrades, der Erwartungen und der Zielvorstellungen der betrieblichen Entscheidungsträger.

B) Einflußnahme der übrigen Betriebe auf die öffentlichen Haushaltswirtschaften."1)

Aus der in der vorliegenden Arbeit verfolgten Fragestellung ergibt sich, daß der Schwerpunkt der Untersuchungen hier im Punkt A 1 a des obigen Schemas zu finden ist. Hier interessiert die vom Staat durch entsprechende Maßnahmen bewußt vorgenommene Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums. Unter den Punkt A 1 b fallen staatspolitische Maßnahmen, die, um mit Oettle zu sprechen, auf die unternehmerischen Kalkulationsgrundlagen wirken. Diese werden nicht als Standortfaktoren in Bezug auf das Autonomiekriterium angesehen. Von den beiden genannten verschieden sind die in Punkt A 2 des obigen Schemas enthaltenen Bestimmungswirkungen, weil sie nicht über die Anwendung hoheitlicher Macht oder marktlicher Maßnahmen des Staates zum Tragen kommen, sondern sich lediglich in Form "freiwilligen Zwangs" ausdrücken. Da damit dem Unternehmer nur bestimmte Verhaltensweisen nahegelegt werden, sind sie nicht den in diesem Kapitel zu behandelnden Standortfaktoren zuzuordnen.[2)]

---

1) von Wysocki, Klaus: a.a.O., S. 207

2) Wird der Informationsstand der Unternehmer staatlicherseits vergrößert, so wird damit zweierlei bezweckt: Einmal werden die Unternehmer besser als vorher in die Lage versetzt, technologische, ökonomische und gesellschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und sich nutzbar zu machen. Derartige Maßnahmen haben dann nicht zum Ziel, den Entscheidungsraum zu verringern, sondern vielmehr, die Voraussetzungen zur Ausnutzung des an sich größeren als dem nach eigener Einschätzung der Unternehmer vorhandenen Entscheidungsraums zu schaffen. Dadurch wird die Entscheidungsfreiheit tatsächlich vergrößert. Das andere Ziel besteht darin, einmal eine Flan-

(Fortsetzung)

2. Rechtsvorschriften und Rechtswirklichkeit

21. Wirtschaftsrecht, Wirtschaftsverfassung und Wirtschaftsordnung

Die Zwitterstellung des Wirtschaftsrechts zwischen öffentlichem und privatem Recht führte zu Schwierigkeiten in der juristischen Systematik des Rechts. So wird das Wirtschaftsrecht von einzelnen Autoren nicht als ein einheitliches Rechtsgebiet angesehen, sondern eher als Systemglied zwischen Bereichen des Rechts.

(Fortsetzung)
kierung der staatlicherseits als notwendig erkannten und auch eingeleiteten Maßnahmen durch Erklärung ihrer Hintergründe zu bewerkstelligen, zweitens den Einsatz staatlicher Maßnahmen überhaupt zu vermeiden, indem Überzeugung an die Stelle staatlichen Zwangs gesetzt wird, wobei in beiden Fällen angenommen wird, daß die Realisierung des staatlicherseits als richtig Erkannten leichter möglich und weitreichender ist. Schließlich kann eine Erhöhung des Informationsstandes auch dann angebracht sein, wenn der Staat zwar bestimmte Handlungen als notwendig und richtig erachtet, ihm aber aufgrund gesetzlicher Grenzen entsprechende Maßnahmen versagt sind. Weisser führt Appell und Aufklärung als Mittel der Wirtschaftspolitik an, indem er auf die Alternative zwischen organisatorischem (zwangsweisen) und pädagogischem Weg verweist. Vgl. Weisser, Gerhard: Appell und Aufklärung als Mittel der Wirtschaftslenkung und der Politik überhaupt, in: Wirtschaftsfragen der freien Welt, Festschrift zum 60. Geburtstag von Ludwig Erhard, hrsg. von Erwin von Beckerath, Fritz G. Meyer und Alfred Müller-Armack, Frankfurt a.M. o.J. (1957), S. 271 - 281. Im gleichen Werk findet sich ein Beitrag von Günter Schmölders über die Konjunkturpolitik der "moral suasion", in dem er Beispiele aus dem englischen Bankensystem sowie bei der Unterbringung von Kriegsanleihen (war bonds) in den USA anführt. Vgl. S. 282 - 292, insbes. S. 282 - 287

Andere Autoren vertreten die Auffassung, das Wirtschaftsrecht sei das Sonderrecht der in der Wirtschaft tätigen Kräfte, also der Unternehmer und Arbeitnehmer, insoweit sich in ihm die Auseinandersetzung um die Ordnung der Wirtschaft nach den Prinzipien der Freiheit und Bindung widerspiegelt.[1] Nipperdey stellt auf die Überwindung der systematischen Einteilung in öffentliches und privates Recht aufgrund des funktionalen Charakters des Wirtschaftsrechts ab und definiert es als "das private und öffentliche Recht (...), das mit dem Ziel gesetzt ist, das wirtschaftliche Geschehen - die Wirtschaft - zu gewährleisten, ihr Funktionieren zu ermöglichen und sachgerecht zu gestalten."[2] Im Anschluß an Huber definiert Schmidt-Rimpler: "Hiernach sind alle die Wirtschaft gestaltenden und dabei bewußt die Selbstbestimmungs- und hoheitliche Ordnung als Gestaltungsformen berücksichtigenden Rechtssätze Wirtschaftsrecht, deren Richtigkeitsgrad ein gesamtwirtschaftlicher, sich nicht auf das isoliert gedachte wirtschaftliche Verhältnis beschränkender ist."[3] In diesem Zusammenhang ist die Einordnung des Arbeitsrechts sowie verwandter Rechtsteile, insbesondere des Mitbestimmungsrechts, problematisch. Wohl stellen sie Wirtschaftsrecht dar, sie werden jedoch meist verselbständigt gesehen. Zum Arbeitsrecht führt Schmidt-Rimpler aus: "Aber gerade weil im Arbeitsrecht die wirtschaftsrechtliche Einstellung verhältnismäßig früh zu einer wirtschaftlichen Durch- und Umformung geführt hat, hat es sich von vornherein als Systemglied so verselbständigt, daß es zumeist

---

1) Vgl. Huber, Ernst-Rudolf: Wirtschaftsverwaltungsrecht, 2 Bände, 2. Aufl., Tübingen 1953 und 1954, Bd. 1, S. 4

2) Nipperdey, Hans Carl und Stumpf, Herrmann: Wirtschaftsrecht, HdW, Bd. 2, 2. Aufl., Köln und Opladen 1966, S. 633 ff., hier S. 638 (Kursivschreibung vom Verf. aufgehoben)

3) Schmidt-Rimpler, Walter: Stichwort Wirtschaftsrecht, HdSW, Bd. 12, S. 686 ff., hier S. 693

nicht in das Wirtschaftsrecht einbegriffen wurde, ..."[1]. Es wird hier, wie das Mitbestimmungsrecht, unter das Sozialrecht fallend angesehen und dort behandelt.

Das Wirtschaftsrecht steht in engem Zusammenhang mit der Wirtschaftsverfassung. Dabei wird allerdings von juristischer Seite die Existenz einer Wirtschaftsverfassung verschiedentlich bestritten, da es sich nicht um eine "Verfassung" der Wirtschaft handle, weil eine Reihe von Merkmalen, derer eine Verfassung bedarf, nicht gegeben seien.[2] Nach Erörterung verschiedener Ansichten kommt Schmidt-Rimpler zu dem Ergebnis: "Wirtschaftsverfassung als Rechtsbegriff kann nach allem lediglich eine Bezeichnung für den Inbegriff der grundlegenden wirtschaftsrechtlichen Wertungsgedanken sein, die das Wirtschaftsleben in seinem Zusammenhang bestimmen ..."[3]. In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wird die Wirtschaftsordnung z.B. charakterisiert als "Gesamtentscheidungen über die Ordnung des Wirtschaftslebens eines Gemeinwesens."[4] Ritschl kennzeichnet sie "als die in einem Staatsgebiet geltende Summe wirtschaftlich bedeutsamer Rechtsregeln."[5]

---

1) Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 694

2) vgl. ders., a.a.O., S. 701

3) Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 700 f.

4) Eucken, Walter: a.a.O., S. 52

5) Ritschl, Hans: Stichwort Wirtschaftsordnung, HdSW, Bd. 12, S. 189 ff., hier S. 189

Das Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland enthält in verschiedenen Artikeln die Wirtschaft berührende Grundaussagen.

> "Hierfür kommen einerseits die Grundrechte, insbesondere die Artikel 1, 2, 3, 9, 11, 12 und 14, ferner Art. 15, wegen der Zulassung, aber auch der Begrenzung der Sozialisierung, und Art. 19, besonders wegen des absoluten Verbots der Antastung der Grundrechte in ihrem Wesensgehalt (Abs. 2), andererseits die Sozialstaatklausel (Art. 20, 28) wegen der darin liegenden Gemeinschaftsbindung und des Schutzes der wirtschaftlich Schwachen, und das Erfordernis des republikanischen und demokratischen Rechtsstaates (Art. 28) und der freiheitlichen demokratischen Grundordnung (Art. 19) in Betracht."[1)]

Da die Wirtschaftsverfassung lediglich besonders wichtige oberste Grundgedanken der Wirtschaftsgestaltung enthält, auch schon deswegen, weil weitergehende Regelungen bei wechselnden Verhältnissen eine gefährliche Starrheit darstellen würden, da Verfassungsänderungen regelmäßig besonderen Verfahren unterworfen und gegenüber der normalen Gesetzgebung erschwert sind,[2)] ist die Wirtschaftsverfassung "nicht identisch mit der Wirtschaftsordnung, sie läßt den Anteil verschiedener Gestaltungsformen rechtlicher Prägung, oft auch deren Sinn, durchaus offen, so daß die Wirtschaftsordnung nicht etwa in ihrer Struktur bereits durch die Wirtschaftsverfassung eindeutig bestimmt ist."[3)]

Unter Wirtschaftsordnung verstehen wir mit Sombart "den Inbegriff aller das Verhalten der wirtschaftenden Personen bestimmenden Sätze

---

1) Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 701

2) vgl. ders., a.a.O., S. 701

3) Ritschl, Hans: a.a.O., S. 189

oder Normen."[1] Das Wirtschaftsrecht stellt damit nur einen, wenn auch sehr bedeutenden Teil der Wirtschaftsordnung dar. Der verbleibende Raum wird mit anderen gesellschaftlich-kulturellen Normen, Sätzen und Verhaltensanforderungen ausgefüllt.

22. Beeinflussung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit durch das Wirtschaftsrecht

Der Staat kann mittelbar oder unmittelbar auf die einzelnen Entscheidungen der kaufmännischen Unternehmungen einwirken.[2] Eine mittelbare Einwirkung liegt vor, wenn sich die Unternehmungen aufgrund bestimmter staatlich beeinflußter Daten zu einem entsprechenden Verhalten entschließen. Dabei können die staatspolitischen Ziele mit marktlichen oder hoheitlichen Mitteln angestrebt werden. Indem der Staat z.B. durch seine Einfuhr- und Vorratsstelle den Marktpreis mit Hilfe von Warenabgaben oder -aufnahmen zu beeinflussen sucht, wendet er marktliche Mittel an. Die nun veränderten marktlichen Verhältnisse werden die Unternehmungen veranlassen, ihr Verhalten darauf einzurichten. Hoheitliche Mittel sind z.B. die Veränderung der Währungsparitäten. Sie sind ebenfalls nicht gegen die Unternehmungen gerichtet, sondern dienen der Erreichung außenwirtschaftlicher Ziele, können aber trotzdem Wirkungen auf die einzelne Unternehmung entfalten, da sie gegebenenfalls Datenänderungen für die ausländischen Beschaffungs- und Absatzmärkte darstellen und die Unternehmungen zu Veränderungen ihrer Dispositionen veranlassen. Allerdings wird in beiden beispiel-

---

1) Sombart, Werner: Die Ordnung des Wirtschaftslebens, 2. Aufl., Berlin 1927, S. 1

2) vgl. von Wysocki's Systematik, S. 99 dieser Arbeit

haft dargestellten Fällen den Unternehmungen eine bestimmte Verhaltensweise nicht vorgeschrieben, sondern sie ist lediglich aufgrund ökonomischer Gesetze zu erwarten. Die unternehmerische Entscheidungsfreiheit ist dadurch in ihrem Bestand nicht angetastet. Daneben hat er auch die Möglichkeit, unmittelbar auf die Entscheidungen einzuwirken und zwar durch Gebote und Verbote unter Anwendung hoheitlicher Macht. Dieser Fall interessiert hier, denn dadurch wird die unternehmerische Entscheidungsfreiheit gestaltet. Allerdings darf nicht übersehen werden, daß mittelbare Beeinflussung durch den Staat, wenn sie bestimmte Grenzen überschreitet, als den unmittelbaren Eingriffen eng verwandt angesehen werden kann, weil dann Datenkonstellationen eintreten, die den Unternehmer faktisch zwingen, eine bestimmte Verhaltensweise zu wählen, wenn er nicht den Bestand seiner Unternehmung ernsthaft gefährden will.

Direkte staatspolitische Eingriffe in die unternehmerische Dispositionsfreiheit sind im Wirtschaftsrecht, abgesehen vom Sozialrecht, das eigens untersucht wird, vor allem in der Ausgestaltung der Gewerbefreiheit, der Vertragsfreiheit, des Eigentumsrechts, der Rechtsformen wirtschaftlicher Betätigung, des Wettbewerbsrechts sowie der Einwirkung auf die Betriebsführung zu sehen.

"Der Selbstbestimmungsordnung entspricht es, daß jeder einzelne frei entscheiden kann, ob und wie, besonders auf welchem Gebiet, in welchem Umfang und in welcher Betriebsweise, wann und wo er sich an der Wirtschaft beteiligt."[1] Wird eine derartige Gewerbefreiheit auch grundsätzlich zu den Voraussetzungen freien Unternehmertums gehören,

---

1) Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 718

so ist sie doch auf verschiedene Weise beschränkbar. Ihre Begrenzungen können sich insbesondere durch folgende Regelungen ergeben: Der Zugang zu bestimmten Gewerben wird an Voraussetzungen geknüpft. Das ist z.B. der Fall, wenn der Nachweis ausreichender finanzieller Mittel oder einer bestimmten Befähigung der leitenden Personen einer Unternehmung verlangt wird. Bestimmte Bereiche der Wirtschaft können auch Wirtschaftern überhaupt vorenthalten sein. Einzelne Gewerbe dürfen nur von Unternehmungen betrieben werden, deren inländischer Anteil am Gesamtkapital eine bestimmte Höhe nicht unterschreitet. Für die Durchführung des Gewerbes können Auflagen bestehen, deren Einhaltung vom Staat überwacht wird. Der Umfang wirtschaftlicher Betätigung kann beschränkt sein, der Ort der Durchführung des Gewerbes kann genau festgelegt oder auf gewisse Räume begrenzt sein. Auch die Zahl der Unternehmungen, die sich einem bestimmten Gewerbe zuwenden wollen, kann beschränkt sein. Die Ausübung des Gewerbes kann nur für eine gewisse Dauer gestattet werden. Als Formen der Reglementierung der Gewerbefreiheit kommen in Frage: Das Verbot, Verbot mit Erlaubnisvorbehalt, das Erfordernis einer besonderen behördlichen Erlaubnis und die Anmeldungspflicht mit Verbotsvorbehalt.[1] Richten sich diese Maßnahmen auf die Reglementierung des Eintritts in bestimmte Gewerbe, so stellt die Untersagung eines bereits bestehenden Unternehmens den Gegensatz dazu dar.[2] Wenn auch die Ziele bei der Regelung der Gewerbefreiheit in den einzelnen Staaten als im wesentlichen gleich angesehen werden können, bietet doch die konkrete Ausprägung vielerlei Möglichkeiten. Damit ist der unternehmerische Entscheidungsspielraum durch die Ausgestaltung der Gewerbefreiheit in den einzelnen Staaten unterschiedlich beschränkt.

---

1) vgl. Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 718

2) vgl. ders. a.a.O., S. 270

Die Vertragsfreiheit stellt den zweiten grundlegenden Bereich unternehmerischer Freiheit dar. "Sie (die Vertragsfreiheit, Anm.d.Verf.) hat eine Reihe von grundsätzlichen Ausstrahlungen, nämlich die Abschlußfreiheit, die Freiheit der inhaltlichen Gestaltung des Vertrages und die Freiheit der Vertragsauflösung."[1] Wenn auch die Vertragsfreiheit Ausdruck der Selbstbestimmungsordnung ist, kann sie trotzdem einer Reihe von Eingriffen von Seiten des Staates unterliegen.

An Eingriffen in die Abschlußfreiheit sind zu nennen: Der Individualvertrag kann staatlicher Genehmigung unterliegen mit den Formen des Verbots, des Verbots mit Erlaubnisvorbehalt und der Meldepflicht. Statt eine Vertragsschließung zu verbieten, kann der Staat diese auch verlangen. Es handelt sich um die "hoheitliche Bestimmung der Entstehung eines Vertragsverhältnisses."[2] Dies stellt sich dar in einem Kontrahierungszwang, z.B. bei Versorgungsunternehmungen, in einer Andienungspflicht, insbesondere bei landwirtschaftlichen Produkten, in der Ablieferungspflicht an bestimmte staatliche Stellen oder andere Unternehmungen oder in einem Vermittlungszwang, in dem ein Verbraucher für eine bestimmte Zeit an einen Lieferanten gebunden ist.[3]

Neben der Abschlußfreiheit kann auch die Gestaltungsfreiheit Gegenstand staatlicher Eingriffe sein. "Die wichtigsten Eingriffe, ..., sind hier die hoheitliche Bestimmung der Gegenleistung für eine Leistung, also insbesondere des Preises, der Geschäftsbedingungen und der Mengen."[4] Die Preisgestaltung kann zu Mindest- oder Höchstpreisen

---

1) Nipperdey, Hans Carl und Stumpf, Herrmann: a.a.O., S. 708 (Kursivschreibung vom Verf. aufgehoben)

2) Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 721 (Kursivschreibung vom Verf. aufgehoben)

3) vgl. ausführlicher: ders., a.a.O., S. 720 - 722

4) ders., a.a.O., S. 722

sowie zu Festpreisen führen, wobei diese wiederum für bestimmte Räume, bestimmte Zeiten oder bestimmte Mengen (Kontingente) Geltung haben können. Auch kann die Ermittlung der Preise durch Kalkulationsvorschriften beeinflußt werden.

Neben Bestimmungen über die Festlegung oder Genehmigung von Geschäftsbedingungen ist vor allem an die Mengenlenkung durch staatliche Regelung zu denken. Soweit Waren bewirtschaftet und kontingentiert werden, können die vertragsschließenden Parteien über die Mengen keine oder nur beschränkte Vereinbarungen treffen.[1] Aus diesen Beispielen wird ersichtlich, daß sich durch Ausgestaltung der Vertragsfreiheit eine Beschränkung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit ergeben kann.

Bereits in der Wirtschaftsverfassung ist das Recht auf Privateigentum meist verankert.[2] Folgende drei Funktionen werden von Höffner angeführt: (1) Das Privateigentum entspricht der geistigen Selbständigkeit des Menschen. (2) Das Privateigentum dient der klaren Aufgliederung und Abgrenzung der Zuständigkeiten und Verantwortungsbereiche innerhalb der Wirtschaft. (3) Das Privateigentum ist Garant der Freiheit und Würde des Menschen.[3] Es stellt einen tragenden Gedanken der verkehrswirtschaftlichen Ordnung dar, weil die Verfügungsgewalt des einzelnen ihm die Möglichkeit gibt, selbst zu bestimmen, wie er damit verfahren will. Diese Verfügungsfreiheit wird durch Gesetze eingeschränkt, insbesondere kann die Verwendung des Eigentums

---

1) vgl. ausführlicher: Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 722 - 724

2) vgl. Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland, Art. 14

3) vgl. Höffner, Josef: Die Funktionen des Privateigentums in der freien Welt, in: Wirtschaftsfragen der freien Welt, a.a.O., S. 121 - 131, hier S. 121 ff.

für bestimmte Zwecke vorübergehend, z.B. durch Beschlagnahme, oder auf Dauer untersagt oder eine bestimmte Verwendung vorgeschrieben werden. Erträge des Eigentums können gleich behandelt werden.

Zu den Beschränkungen zählen in verschiedenen Staaten die Verbote, das Eigentum oder seine Erträge außer Landes zu bringen. Das trifft vor allem ausländische Unternehmungen, die über das gebundene Kapital oder die Gewinne ihrer Tochtergesellschaften entsprechend verfügen wollen. Die schwerste Beeinträchtigung des Eigentumsrechts stellt die Enteignung dar, auch wenn sie mit Entschädigung verbunden ist. Soweit das Eigentumsrecht eingeschränkt wird, wird damit auch die unternehmerische Dispositionsfreiheit verringert. Alle staatlichen Maßnahmen, die eine Beschränkung des unternehmerischen Freiheitsspielraums zur Folge haben, wirken umgekehrt auch als Beschränkungen in der Verfügungsmacht über das Eigentum.

Die rechtlichen Regelungen der Unternehmensträgerschaft führen zur Ausprägung bestimmter Rechtsformen. Soweit mehrere Rechtsformen vorgesehen sind, ergibt sich daraus noch keine Beschränkung der unternehmerischen Dispositionsfreiheit. Anders ist es, wenn bestimmte Rechtsformen für einzelne wirtschaftliche Betätigungen zwingend vorgeschrieben sind, die Unternehmungsgröße an gewisse Rechtsformen gebunden ist oder gewisse Vorschriften (z.B. der Publizität, der inneren Organisation der Unternehmung) nur für bestimmte Betätigungsbereiche oder Unternehmungsgrößen vorgeschrieben sind. Die Regelungen zur Aufnahme von Gesellschaftern können Beschränkungen der unternehmerischen Freiheit dann hervorrufen, wenn z.B. für in ausländischem Eigentum stehende Unternehmungen ein Mindestanteil inländischer Beteiligungen

vorgeschrieben ist. Insgesamt kann die rechtliche Regelung der Unternehmensträgerschaft zur Beschränkung der unternehmerischen Dispositionsspielräume führen.

Der Wettbewerb wird als weiteres tragendes Element der Verkehrswirtschaft angesehen. Wenn mehrere Anbieter und Nachfrager miteinander in Konkurrenz stehen, wirkt diese als Ordnungsprinzip, "indem sie den Verbrauchern die Freiheit der Konsumwahl, den Arbeitern die freie Wahl des Arbeitsplatzes, den Unternehmern die freie Wahl des Standorts, der Produktionstechnik und des Produktionsprogrammes und den Einkommensbeziehern die freie Entscheidung über die Höhe und die Anlageform der Ersparnisse überläßt."[1] Die Existenz des Wettbewerbs gibt zwar den Unternehmungen Freiheit in bezug auf ihre betrieblichen Entscheidungen, begrenzt aber gleichzeitig ihre Macht. Wollen sie ihre Macht dazu verwenden, höhere Erträgnisse zu erzielen, werden sie gegebenenfalls anstreben, den Wettbewerb zu beschränken, z.B. durch Kartelle, durch Zusammenführung von mehreren Unternehmungen in Konzernen oder durch andere Unternehmenszusammenschlüsse. Die damit verbundene Aufgabe von Teilen unternehmerischer Freiheit ist jedoch hier nicht relevant, weil sie freiwillig, zumindest nicht aufgrund staatlicher Anordnungen, zustandekommt, sondern vielmehr die gewährte Freiheit, derartige Verbindungen einzugehen. Da der Staat in der Verkehrswirtschaft an der Erhaltung des Wettbewerbs interessiert ist, kann er Maßnahmen gegen seine Beschränkung ergreifen. Diese wirken dann als Einschränkung der unternehmerischen Freiheit, indem sie die Entscheidung zur Aufgabe von Teilen der Selbständigkeit untersagen.

---

1) Giersch, Herbert: Allgemeine Wirtschaftspolitik, Bd. I, Grundlagen, Wiesbaden 1961, S. 70

Der Staat kann Unternehmungsverbindungen verbieten, Verbote mit Erlaubnisvorbehalt aussprechen, Erlaubnisse zu Unternehmungsverbindungen erteilen oder die Unternehmungsverbindungen anmeldepflichtig mit Verbotsvorbehalt machen. Diese Maßnahmen können sich auch nur auf bestimmte Wirtschaftsbereiche erstrecken, nur bestimmte Unternehmungsverbindungen unterwerfen oder zeitlich und räumlich begrenzt sein. Andererseits kann der Staat auch bestimmte Unternehmungsverbindungen unterstützen und für bestimmte Wirtschaftsbereiche, für einzelne Unternehmungsformen für eine gewisse Zeit oder für einen bestimmten Raum fordern. Insoweit die Unternehmungen derartige Verbindungen anstreben, wirkt ihre Untersagung oder Reglementierung als Beschränkung unternehmerischer Freiheit, umgekehrt können auch für Unternehmungen, die eine Teilnahme an einer Verbindung nicht anstreben, zwangsweise Anordnungen dieser Verbindungen eine Beschränkung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums darstellen.

Schließlich kann der Staat auch Maßnahmen ergreifen, die auf den Betriebsablauf selbst einwirken, ihn also gestalten. Damit werden den Unternehmungen die entsprechenden Entscheidungen vorenthalten. Diese Eingriffe können sich beziehen auf die Herstellung von Gütern, indem sie Menge, Art, Zeit, verwendete Materialien, Herstellungsverfahren, Qualität oder Ort der Herstellung bestimmen. Hinsichtlich des Vertriebs können Mengen, Preise, Bedingungen, Absatzgebiete oder auch Vertriebswege und -formen festgelegt werden. Bei der Beförderung können vor allem Beförderungswege und -mittel sowie -entfernungen festgelegt werden. Die Lagerung kann über die Verpflichtung zu Einlagerungen und durch Lagerverbote Gegenstand staatlicher Eingriffe sein. Daneben

sind Maßnahmen bezüglich der Verwendung der Produkte, der Investitionsgestaltung, der Gebrauchsüberlassung oder der betrieblichen Organisation möglich.[1] Alle diese Lenkungsmaßnahmen führen zu einer Beschränkung des unternehmerischen Dispositionsspielraums.

Damit sind die wichtigsten Gebiete direkter staatlicher Eingriffe gegenüber unternehmerischer Entscheidungsfreiheit angeführt. Die dargestellten Maßnahmen konnten nur Beispiel sein. Eine erschöpfende Zusammenstellung ist in dieser Arbeit und aus ihrer Aufgabenstellung heraus nicht möglich, weil die direkten staatlichen Eingriffe schon für einen Staat als nahezu unbegrenzt angesehen werden müssen, und erst recht unerschöpflich wären, wenn alle Staaten mit verkehrswirtschaftlicher Ordnung auf die von ihnen ergriffenen Maßnahmen hin untersucht würden. Uns ging es hier nur darum, die wesentlichen Bereiche, in denen direkte staatliche Regelungen auftreten können, zu verdeutlichen.

Betrachtet man die einzelnen Gebiete und die hierzu beispielhaft aufgeführten Maßnahmen, so kann man den Eindruck gewinnen, unternehmerische Dispositionsfreiheit würde tatsächlich gar nicht bestehen. Es kommt aber darauf an, inwieweit der Staat von diesen Lenkungsmaßnahmen innerhalb der verfassungsmäßigen Beschränkungen im Einzelfall Gebrauch machen kann und auch tatsächlich macht. Daraus ergibt sich der konkret vorgefundene Spielraum, der für unternehmerische Entscheidungen in den einzelnen Staaten verbleibt.

---

1) vgl. hierzu: Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 719

Da dem Staat die Aufgabe gegeben ist, die gesamtwirtschaftliche Ordnung zu gewährleisten, deren Existenz ja andererseits auch die Voraussetzung zu einer wirtschaftlichen Betätigung überhaupt ist, muß jeder Wirtschafter auch die Berechtigung des Staates zur Beschränkung der individuellen Freiheit anerkennen. Wie weit diese Anerkennung geht, ergibt sich für ihn in seiner persönlichen Autonomiepräferenz, in der er ja nicht eine völlige unternehmerische Freiheit, sondern lediglich einen gewissen Umfang an Selbstbestimmung anstrebt. Für die internationale Standortwahl folgt daraus, daß die einzelne standortsuchende Unternehmung in verschiedenen Staaten ein unterschiedliches Angebot an Autonomie vorfindet, dem sie ihre Autonomienachfrage gegenüberstellt. Der Staat, dessen Autonomieangebot der Autonomienachfrage der standortsuchenden Unternehmung am nächsten kommt, ist dann hinsichtlich dieses Kriteriums der geeignetste.

Die mittelbar wirkenden Maßnahmen des Staates zur Gestaltung der Wirtschaft sind ebenfalls Gegenstand des Wirtschaftsrechts. Dazu zählen Zölle und Steuern, Beeinflussung von Angebot und Nachfrage durch staatliche Interventionen, Beeinflussung des Geld- und Devisenmarktes und Währungsbeeinflussung, sowie Subventionen.[1] Da sie aber, bis auf Ausnahmen, z.B. die Geldpolitik für den Bankenbereich, indirekt wirken, schlagen sie sich in rein ökonomischen Größen nieder und beeinflussen im allgemeinen die Gewinnerzielung der Unternehmungen. Sie werden über die Daten der Beschaffungs- und Absatzmärkte erfaßt und unterliegen, nicht nur bei internationaler Standortwahl, dem Gewinnkriterium der Standortwahl.

---

1) vgl. hierzu Schmidt-Rimpler, Walter: a.a.O., S. 724 ff.

Zum staatlichen Wirtschaftsrecht kann in einzelnen Staaten, soweit sie die entsprechende Gesetzgebungskompetenz abgegeben haben, supranationales Wirtschaftsrecht treten. Dieses bietet aber für diese Arbeit keine neuen Gesichtspunkte.

23. Beeinflussung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit durch das Sozialrecht

Sind die Beschränkungen des unternehmerischen Entscheidungsspielraums durch das Wirtschaftsrecht bis zu einem gewissen Grade von den Wirtschaftern wegen der darin bewirkten Wirtschaftsordnungs- und Sicherungsfunktion des Staates allgemein oder innerhalb der persönlichen Autonomiepräferenz akzeptiert, so kann dies nicht unbedingt und für alle Teile auch vom Sozialrecht gesagt werden. Es können sich vielmehr, je nach der persönlichen Einstellung des Unternehmers, Autonomiepräferenzen ergeben, die sich weit vom Autonomieangebot aufgrund des Sozialrechts entfernen. Auch ist das Sozialrecht in den verschiedenen Staaten aufgrund sehr unterschiedlicher historischer Entwicklung sehr verschieden weit ausgeprägt. Erinnert sei in diesem Zusammenhang z.B. an die Einführung der Sozialversicherung in Deutschland bereits am Ende des 19. Jahrhunderts, während z.B. in den USA erst nach dem 2. Weltkrieg Ansätze zu einer Sozialversicherung unternommen wurden.

Das Sozialrecht als Teil des öffentlichen Rechts beinhaltet, zumindest in der Bundesrepublik Deutschland, das Sozialversicherungsrecht, das Recht der Kriegsopferversorgung, das Recht aus dem Aufgabenbereich der

Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenfürsorge sowie das Kassenarztrecht. Arbeitsrecht und Mitbestimmungsrecht wird teils dazugerechnet, teils auch dem Wirtschaftsrecht zugewiesen. Hier sollen die beiden letztgenannten Gebiete dem Sozialrecht zugehörig angesehen werden.

Die Bestimmungen des Sozialrechts wirken auf die Entscheidungen der Unternehmungen in zweierlei Weise. Insoweit sie den Unternehmungen als Arbeitgebern Lasten auferlegen, sind diese mit öffentlichen Abgaben und Steuern verwandt, was sich z.B. auch in ihrer Erhebung und ihrem Einzug sowie in der Ausstattung der dazu befugten Stellen mit hoheitlichem oder hoheitsähnlichem Durchsetzungsanspruch ausdrückt.[1] Sie wirken damit als ökonomische Daten, vor allem in den Beschaffungsplänen der Unternehmungen. Die unterschiedliche Belastung mit sozialen Abgaben an alternativen internationalen Standorten kann damit über das Gewinnkriterium berücksichtigt werden. Hierzu zählen in erster Linie die Sozialversicherungsbeiträge.

Daneben weisen einzelne Teile des Sozialrechts Bestimmungen auf, die nicht als finanzielle Lasten wirken, sondern einen Beitrag zur Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums leisten. Diese sind vor allem im Arbeitsrecht sowie im Mitbestimmungsrecht gegeben. Durch Regelungen in diesen Gebieten greift der Staat in die unternehmerische Entscheidungsfreiheit ein.

"Das Arbeitsrecht ist nicht das Recht der Arbeit schlechthin, aber auch nicht das Sonderrecht eines bestimmten Standes oder einer sozialen Klasse; vielmehr ordnet es die rechtliche Stellung der in fremden

---

1) vgl. Pohmer, Dieter: Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1958, S. 88 f.

Dienste beschäftigten und infolgedessen persönlich abhängigen Menschen, die man als 'Arbeitnehmer' bezeichnet."[1] Über das Arbeitsrecht regelt der Staat die einzelnen Arbeitsverhältnisse zwischen den Arbeitnehmern und den Arbeitgebern. Der zwischen beiden abzuschließende Arbeitsvertrag unterliegt zwar grundsätzlich der Vertragsfreiheit, er kann aber an eine Reihe gesetzlicher Vorschriften gebunden werden, die seine Ausgestaltung bestimmen und die insbesondere den Schutz des Arbeitnehmers und seine soziale Sicherung zum Ziele haben. Staatliche Vorschriften können bestehen in der Regelung der Arbeitszeit, des zu gewährenden Urlaubs, in der Höhe der Vergütung, etwa in Form von Mindestlöhnen, des Kündigungsschutzes, der Fortzahlung des Lohns im Krankheits- oder Verhinderungsfalle, der Arbeitsbedingungen, dem Anspruch auf eine ausbildungsgerechte Beschäftigung, im Verbot der Beschäftigung und in zwangsweiser Beschäftigung einzelner Personen (z.B. Schwerbeschädigte), Erwerben bestimmter Rechte aufgrund einer gewissen Betriebszugehörigkeit usw. Auch im kollektiven Arbeitsrecht kann der Staat durch Regelung der Rechte der zusammengeschlossenen Arbeitnehmer und der zusammengeschlossenen Arbeitgeber Bestimmungen erlassen, die z.B. eine Zwangsmitgliedschaft in derartigen Koalitionen mit der Wirkung der Gültigkeit der vereinbarten Regelungen für das einzelne Mitglied vorsehen können. Derartige Bestimmungen stellen eine Begrenzung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit dar. Da sie in den einzelnen Staaten unterschiedlich ausgeprägt sind, ergeben sich auch hinsichtlich des Arbeitsrechts verschiedene Spielräume der unternehmerischen Dispositionsfreiheit.

---

1) Nikisch, Arthur: Stichwort Arbeitsrecht, HdSW, Bd. 1, S. 349 ff., hier S. 349
(Kursivschreibung vom Verf. aufgehoben)

Neben dem Arbeitsrecht ist auch noch das Mitbestimmungsrecht anzuführen. "Unter dem Schlagwort: 'Mitbestimmung' im weitesten Sinne dieses Begriffs versteht man heute meist die Teilnahme der Arbeitnehmer durch ihre Vertretungen in Arbeitsgemeinschaft mit Arbeitgebern oder deren Vertretern an Beschlüssen über Regelungen und Maßnahmen, welche Fragen vor allem sozialpolitischer oder personalpolitischer Art oder Angelegenheiten der Wirtschaftsführung betreffen."[1] Es wird hierbei unterschieden zwischen einem Informationsrecht der Arbeitnehmer, das auch das Mitsprache- und Vorschlagsrecht umfaßt, einem Mitberatungsrecht, das sich auf die Erörterung von Beschlüssen gemeinsam im Meinungsaustausch mit dem Arbeitgeber bezieht, und in ein Mitentscheidungsrecht, das Beschlüsse nur gültig und wirksam werden läßt, wenn die Arbeitnehmer bei der Beschlußfassung nicht übergangen wurden. Vom Umfang her läßt sich die mittelbare Mitbestimmung durch bloße Bestellung und Abberufung von Personen, die in den entsprechenden Gremien mitbestimmen sollen, und die unmittelbare Mitbestimmung unterscheiden, die den Arbeitnehmern eine ständige Beteiligung an den zu treffenden Entscheidungen sichern soll.[2]

Die Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer sind in den einzelnen Staaten sehr unterschiedlich ausgeprägt. Der Umfang ihrer Gewährung bietet gegenwärtig in der Bundesrepublik Deutschland reichhaltige Diskussionen. Hier soll jedoch nicht die Problematik der Mitbestimmung insgesamt erörtert werden,[3] sondern lediglich auf ihre den Spielraum unter-

---

1) Weddingen, Walter: Stichwort Mitbestimmung, HdSW, Bd. 7, S. 367 ff., hier S. 367

2) vgl. ders., a.a.O., S. 368

3) Zur Mitbestimmung vgl. z.B. Fäßler, Klaus: Betriebliche Mitbestimmung, Wiesbaden 1970; Hax, Karl: Personalpolitik und Mitbestimmung, Köln und Opladen 1969; von Nell-Breuning, Oswald: Mitbestimmung, Frankfurt a.M. 1968

nehmerischer Entscheidungen begrenzende Wirkung hingewiesen werden, die sich insbesondere in der Form der Mitentscheidung ergibt. Schon aus dem Wort "Mitbestimmung" heraus ist zu erkennen, daß die Hinzuziehung von bisher nicht an der Entscheidung selbst beteiligten Personen oder ihrer Vertreter die unternehmerische Dispositionsfreiheit beschränkt. Das trifft in besonderem Maße auf die Mitentscheidung bei der wirtschaftlichen Führung der Unternehmung zu. Der Staat kann die Mitbestimmung in ihren verschiedenen Formen gesetzlich verankern, sie auf gewisse Entscheidungstatbestände beschränken, wie z.B. auf Personalentscheidungen, oder sie nur für gewisse Bereiche der Wirtschaft oder für Unternehmungen bestimmter Größe anordnen. Weiterhin kann er bei der mittelbaren Mitbestimmung die Vertretung der Arbeitnehmer auf Personen, die der Unternehmung zugehörig sind, begrenzen oder die Vertretung durch unternehmungsfremde Personen zulassen. Aus allen diesen Gestaltungsmöglichkeiten ergeben sich Beschränkungen der unternehmerischen Dispositionsfreiheit, indem auf die notwendigen Entscheidungen gegebenenfalls andere als von dem Unternehmer zugrundegelegte Kriterien zur Anwendung kommen, deren Einbeziehung nicht dem Willen des Unternehmers entspricht.

Da in den einzelnen Staaten zum Teil gar keine, ansonsten aber sehr unterschiedlich ausgestattete Mitbestimmungsregelungen erlassen worden sind, ist die unternehmerische Dispositionsfreiheit dadurch einmal überhaupt nicht, oder im anderen Falle sehr verschieden eingeschränkt. Oettle deutet eine von den Unternehmern gegebenenfalls zu ziehende Konsequenz an, wenn er sagt: "Werden Mitbestimmungsrechte eingeführt, so wird möglicherweise auch Kapitalbedarf, der sonst im Geltungsbereich dieses Rechts erhalten bliebe oder entstanden wäre, überhaupt 'unterdrückt' oder anderswohin verlegt."[1)]

---

1) Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 71

Auch hier konnte staatspolitisches Handeln, soweit es sich auf geltendes Sozialrecht bezieht, nur in einigen Beispielen dargestellt werden, weil es sich bereits in einem Staat in großer Vielfalt darbietet und dieses bei Einbeziehung weiterer Staaten noch in viel grösserem Umfang gegeben ist. Eine erschöpfende Darstellung gehört auch nicht zum Ziel dieser Arbeit, vielmehr sollte auf die wichtigeren und wesentlichen Bereiche im Sozialrecht hingewiesen werden, in denen sich Beschränkungen der unternehmerischen Freiheit ergeben können. Auch hier entsteht aus dem Zusammenwirken der in den einzelnen Staaten tatsächlich angewendeten Regelungen ein Bereich unternehmerischer Entscheidungsfreiheit, der als Autonomieangebot gesehen werden kann, dem dann die konkrete Autonomienachfrage von Seiten der standortsuchenden Unternehmung gegenübergestellt wird.

24. Ausgestaltung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit durch die Rechtswirklichkeit

Die unternehmerische Entscheidungsfreiheit in einem Staate ist nicht nur durch die Sätze der Rechtsordnung im Wirtschafts- und Sozialrecht bestimmt, sondern findet seine weitere Ausgestaltung in der Praktizierung der gegebenen Rechtsvorschriften. Erst dadurch wird aus gesetztem Recht lebendiges Recht. Durch staatliche Maßnahmen in Anwendung der gesetzlichen Vorschriften kann der tatsächliche unternehmerische Entscheidungsspielraum gegenüber seiner formalen Ausgestaltung vergrößert oder verringert werden. Aber nur dieser bildet die Grundlage für die internationale Standortwahl, soweit das Autonomiekriterium herangezogen wird.

Damit tritt zum gesetzten Recht die Rechtswirklichkeit. Sie gibt an, welche Vorschriften tatsächlich zu welchen Zeiten, an welchen Orten, in welchem Umfang und zugunsten oder zu ungunsten von wem angewendet werden. Die Rechtswirklichkeit ist abhängig von dem der Exekutive gewährten Ermessensspielraum sowie von seiner Ausnützung, von der Güte der Exekutive, von der Güte der Rechtssprechung sowie von der Verwirklichung des Durchsetzungsanspruchs, der eine Einhaltung der Rechtsvorschriften erzwingt oder Umgehungen duldet. Sie ist geprägt durch das Ausmaß an Rechtsempfinden der staatlichen Organe, der Unternehmungen sowie der übrigen vom Recht betroffenen Personen.

Die gesetzlichen Vorschriften stellen im allgemeinen generelle Regelungen dar, die den Willen des Gesetzgebers bekunden. Um sie in die Wirklichkeit umzusetzen und sie auf jeden anstehenden Einzelfall anwenden zu können, bedarf die Exekutive wegen der Vielfältigkeit und Verschiedenheit der Einzelfälle eines Ermessenspielraums, innerhalb dessen sie ihre Entscheidungen fällt. Dieser ist zunächst vom Gesetz in mehr oder weniger großem Umfang vorgegeben, je nachdem, ob das Gesetz sich auf die Aufstellung genereller Normen beschränkt oder bestimmte Fälle ganz oder teilweise regelt. Die Exekutive kann aber auch von sich aus den Ermessensspielraum ausweiten, wenn sie dazu die tatsächliche Macht besitzt und eine derartige Ausweitung durch sie kontrollierende andere staatliche Organe geduldet oder nicht erkannt wird. Je nachdem, ob sie vom Prinzip der Freiheit des einzelnen oder von der Vorstellung möglichst weitgehender Reglementierung durchdrungen ist, wird sie ihre Entscheidungen innerhalb ihres Ermessensspielraums treffen. Dadurch kann der tatsächliche Spielraum unternehmerischer Disposition gegenüber dem gesetzlich bestimmten ausgeweitet oder eingeengt werden.

Die Rechtswirklichkeit wird auch durch die Güte der Exekutive bestimmt. Sie hängt von der Ausbildung der in ihrem Dienst Beschäftigten, von der Zweckmäßigkeit der Aufgabenverteilung zwischen den verschiedenen Dienststellen, vom Umfang und der Qualität der ihr zur Verfügung stehenden Informationen sowie der Art und Weise, wie und von wem sie sich diese beschafft, sowie ihrer materiellen Ausstattung ab. Sie kann von Behörde zu Behörde unterschiedlich sein. Auch lassen sich innerhalb eines Staatsgebiets für Teile derselben Behörde Güteunterschiede erkennen, z.B. zwischen Dienststellen in stark und gering entwickelten Landesteilen, wie dies insbesondere in Entwicklungsländern, aber nicht nur da, zu beobachten ist. Die Güte der Exekutive wirkt sich auf die Rechtswirklichkeit über die Güte der von der Exekutive getroffenen Entscheidungen sowie über die Dauer des die Entscheidung herbeiführenden Verwaltungsprozesses aus. Qualitativ schlechte Entscheidungen mit der Gefahr ihrer baldigen Revision sowie schleppende Abwicklung der anstehenden Fälle können eine gewisse Rechtsunsicherheit zur Folge haben, die den Unternehmer hinsichtlich des ihm tatsächlich zur Verfügung stehenden Entscheidungsspielraums im Unklaren läßt. Dadurch wird zwar der Entscheidungsspielraum selbst noch nicht näher bestimmt, es liegt aber ein Bereich vor, von dem zunächst nicht bekannt ist, ob er durch Entscheidungen der Exekutive ausgefüllt werden wird oder letztlich doch dem Unternehmer zur Verfügung steht. Der tatsächliche Entscheidungsspielraum ist außerdem davon bestimmt, inwieweit es der Exekutive gelingt, ihre Entscheidungen auch gegenüber der Unternehmung durchzusetzen. Nur diese führen zu einer tatsächlichen Beschränkung.

Auch die Güte der Rechtssprechung beeinflußt die Rechtswirklichkeit. Sie wird bestimmt durch Vorschriften über die Stellung der Richter, insbesondere über ihre Unabhängigkeit, vor allem von der Exekutive, sowie über die Ordnung der Abwicklung von Rechtsverfahren und ihre tatsächliche Befolgung. Schließlich ist die Durchsetzungsmöglichkeit von Urteilen, vor allem gegenüber der Exekutive, von Bedeutung. Entscheidungen der Exekutive unterliegen normalerweise, soweit dies beantragt wird, der Nachprüfung durch die Rechtssprechung. Sind jedoch die Richter tatsächlich nicht von der Exekutive unabhängig oder lassen sich die gerichtlichen Entscheidungen gegenüber der Exekutive nicht durchsetzen, so stellt dieser Beitrag zur Rechtswirklichkeit eine tatsächliche Beschränkung des gesetzlich gewährten unternehmerischen Entscheidungsspielraums dar.

Die Rechtswirklichkeit wird weiterhin bestimmt durch die Duldung der Umgehung der Rechtsvorschriften sowie die Einwirkung auf die Entscheidungen der Exekutive, soweit rechtlich nicht zugelassene Mittel angewendet werden. Diese können in Bestechung, Ausnützung persönlicher Macht, familiären Bindungen, Vorenthaltung oder Übermittlung bestimmter Informationen und ähnlichem bestehen und auf die Entscheidung selbst oder auf Verschleppung oder Beschleunigung des Verwaltungsganges wirken. Insoweit sich die Unternehmung dieser Mittel bedient, was in manchen Staaten in größerem Umfang erfolgt, kann der Spielraum unternehmerischer Entscheidungen dadurch gegenüber seiner formalen Bestimmung ausgedehnt werden. Bedienen sich jedoch Konkurrenten derartiger Mittel, so führt das zu einer Verringerung des gegebenen Entscheidungsspielraums. Wohl handelt es sich hier in Wirklichkeit um Mittel des Konkurrenzkampfes, jedoch gewinnt dieser Aspekt durch die letztlich von staatlichen Stellen ausgesprochene nähere Bestimmung des Entscheidungsspielraums in dem hier interessierenden Zusammenhang Bedeutung.

Die Rechtswirklichkeit in Bezug auf die tatsächliche Ausgestaltung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums durch staatliche Organe ist im wesentlichen durch die soeben dargestellten Einflüsse bestimmt. Die Praktiken, die dabei angewendet werden, sind derart vielfältiger Natur, daß hier nur auf Beispiele verwiesen werden konnte. Sie hängen, wie gesagt, davon ab, inwieweit die staatlichen Organe, die Unternehmungen und die übrigen vom Recht betroffenen Personen vom Rechtsempfinden durchdrungen sind, wobei die Bindung an das Rechtsempfinden zu verschiedenen Zeitpunkten durchaus unterschiedlich sein kann. Es ergibt sich ein vom durch Vorschriften bestimmten mehr oder weniger verschiedener tatsächlicher unternehmerischer Entscheidungsspielraum. Nur dieser kann für die internationale unternehmerische Standortwahl herangezogen werden.

3. Veränderungen staatspolitischer Gegebenheiten

31. Mögliche Veränderungen staatspolitischer Gegebenheiten

Gegenwärtige staatspolitische Gegebenheiten stellen sich, soweit sie den Spielraum unternehmerischer Entscheidungen bestimmen, in der bestehenden Rechtsordnung, insbesondere im Wirtschafts- und Sozialrecht, sowie in der sie ausgestaltenden Rechtswirklichkeit dar. Da Politik im Sinne von Staatspolitik nach Freund als Gestaltung und Formung der Gemeinschaft definiert werden kann[1)], andererseits aber die Bedingungen der Staatspolitik vielfältigen Veränderungen unterworfen sind, sind die gegenwärtigen staatspolitischen Gegebenheiten nur als aktuelles

---

1) vgl. Freund, Michael: Stichwort Politik, HdSW, Bd. 8, S. 356 f., hier S. 356

Ergebnis bisherigen staatspolitischen Handelns, nicht aber als endgültiger Stand anzusehen. Sie sind nur Zwischenstadium eines ewigen Gestaltungs- und Veränderungsprozesses.

Veränderungen staatspolitischer Gegebenheiten können die Folge von Aktionen oder Reaktionen sein. Werden neue Maßnahmen ergriffen oder bereits bestehende staatspolitische Instrumente anders als bisher oder in anderer Intensität angewendet, um bestehende staatspolitische Ziele besser zu verfolgen, so kommen die Veränderungen gewissermaßen aus dem Staat selbst, sie sind Ergebnis von Aktionen. Führen Veränderungen in den die staatspolitischen Entscheidungen bedingenden Umweltdaten, insbesondere in der Natur, der Technik, der Kultur, der Gesellschaft, der Wirtschaft oder im Verhältnis zu anderen Staaten zur Korrektur von staatspolitischen Zielen oder zur veränderten Anwendung staatspolitischer Maßnahmen, so stellen die in den staatspolitischen Gegebenheiten eingetretenen Wandlungen das Ergebnis von Reaktionen auf zuvor eingetretene Veränderungen in den Umweltbedingungen dar.

Soweit neue staatspolitische Gegebenheiten Resultat staatlichen Handelns sind, zeigen sie sich als Änderungen der Rechtsvorschriften oder als bloße Vergrößerung oder Verringerung des Ermessensspielraums der Exekutive[1)], diese wiederum auf die Gesetzgebung zurückgehend oder von einer anders gestaltenden Aufgabenverteilung zwischen den Behörden, z.B. der Übertragung bestimmter Entscheidungen auf nachgeordnete Dienststellen, ausgelöst. Das Verfahren zum Erlaß und zur Änderung von Rechtsvorschriften ist in der Staatsverfassung niedergelegt und

---

1) vgl. Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 66 f.

stellt selbst Recht dar. Inwieweit das Verfahren eingehalten oder von ihm tatsächlich abgewichen wird, ist Teil der Rechtswirklichkeit.

Änderungen staatspolitischer Gegebenheiten können im Rahmen eines kontinuierlich ablaufenden Entwicklungsprozesses eintreten. In diesem Falle berücksichtigen sie die bisherigen Rechtsvorschriften und passen diese lediglich neu entstandenen Anforderungen an. Sie stellen das Bestreben zur Verwirklichung vorher auf legale Weise gesetzter staatspolitischer Ziele aufgrund eines zu ihrer Erreichung erarbeiteten und weiterhin anerkannten Plans dar. Bei ihnen handelt es sich um vom Staat gewollte Entwicklungen. Werden dagegen bisher nicht verfolgte Ziele in einer mit den bestehenden Gesetzen nicht zu vereinbarenden Weise zu staatlichen Zielen gemacht, so sind die dadurch entstandenen staatspolitischen Verhältnisse Ergebnis revolutionärer Prozesse. Indem sie gerade nicht die Vorschriften bestehender Gesetze beachten, sondern an ihre Stelle neue Regelungen setzen, stellen sie im allgemeinen erheblich tiefergehende und die bisherigen Überzeugungen von Grund auf wandelnde Veränderungen der staatspolitischen Gegebenheiten dar.

Eintretende Verschiebungen der staatspolitischen Verhältnisse können auf viele oder alle Bereiche des gemeinschaftlichen Lebens wirken; insofern sind sie mehr allgemeiner Natur. Sie können sich auch nur auf gewisse Bereiche, z.B. den Wirtschaftsablauf oder in ihm nur auf bestimmte Gebiete oder einzelne Wirtschaftszweige beziehen. In diesem Fall ist ihre Wirkung begrenzt. Allgemeine Wandlungen sind meist Kennzeichen revolutionärer Prozesse, während begrenzte Veränderungen im allgemeinen evolutionären Bestrebungen entspringen. Hinsichtlich

der Geschwindigkeit ihres Eintretens lassen sich rasche oder allmähliche Veränderungen in den staatspolitischen Verhältnissen unterscheiden. Während bei letzteren ihr Ergebnis bereits einige Zeit lang abzusehen war, stellen erstere Überraschungen für die davon Betroffenen dar, womit allerdings nicht gesagt ist, daß der zu einem überraschenden Ergebnis führende Entscheidungsprozeß innerhalb der staatlichen Organe gleichfalls nur kurze Zeit beansprucht hat, vielmehr kann er auch unter weitgehender Geheimhaltung abgelaufen sein, nur sollten etwaige Vorauswirkungen vermieden werden.

Schließlich können die Veränderungen der staatspolitischen Verhältnisse von bald darauf folgenden weiteren Veränderungen überholt oder revidiert werden, etwa, weil sie sich als nicht zieladäquat erwiesen haben oder die damit angestrebten Ziele nicht mehr verfolgt werden; oder es kann sich um nachhaltige Wandlungen handeln, die den neuen Zustand als dauerhaft erwarten lassen.

Für die im internationalen Raum standortsuchende Unternehmung ergibt sich damit die Notwendigkeit, nicht nur die gegenwärtige unternehmerische Entscheidungsfreiheit, die sich aus Rechtsordnung und Rechtswirklichkeit in einem als Standort ins Auge gefaßten Staatsgebiet ergibt, zu erfassen, um alternative Standorte mit Hilfe des Autonomiekriteriums gegeneinander abzuwägen, sondern es ist auch erforderlich, die zukünftige Entwicklung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums zu prognostizieren. Ist z.B. in einem Staat derzeit ein relativ großer Spielraum unternehmerischer Entscheidungsfreiheit gegeben, muß aber bereits in naher Zukunft mit einschneidenden Veränderungen in Richtung auf seine Beschränkung gerechnet werden, wobei diese über die

vorhandene Autonomiepräferenz des Unternehmers hinausgehen, so wird dieses Staatsgebiet als Standort nicht gewählt werden, wenn gleichzeitig Standorte in anderen Staaten erwogen werden, deren gegenwärtige unternehmerische Entscheidungsfreiheit zwar derzeit bereits geringer ist als im ersten Staat, von der aber erwartet wird, daß sie sich innerhalb des Planungshorizontes des Unternehmers nicht wesentlich verändern, insbesondere verringern wird. Die standortsuchende Unternehmung muß also neben der Erfassung des aktuellen Entscheidungsspielraums auch eine Prognose über seine zukünftige Veränderung in die Standortentscheidung einbeziehen. Das Erfordernis, zukünftige Entwicklungen bei zu treffenden unternehmerischen Entscheidungen einzubeziehen, ist an sich selbstverständlich, aber für die Standortwahl von besonderer Bedeutung, denn diese bestimmt aufgrund ihres konstitutiven Charakters eine große Zahl von Daten für die übrigen unternehmerischen Entscheidungen, stellt meist die Entscheidung mit der langfristigsten Festlegung dar und ist schwer vorzeitig revidierbar, weil damit eine Vielzahl von Dispositionen hinfällig werden, was zu einer existenzbedrohenden wirtschaftlichen Belastung der Unternehmung führen kann. Erfolgt zudem z.B. zukünftig ein staatspolitisches Verbot der Verlegung aller oder bestimmter Unternehmungen aus dem Staatsgebiet heraus, so läßt sie sich überhaupt nicht mehr revidieren.

Eine Prognose über die zukünftige Entwicklung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums muß die angestrebten politischen Ziele zu erkennen suchen. Oettle sagt dazu: "Soweit sich die einzelwirtschaftliche Betrachtung mit der Anpassung der Einzelwirtschafter an eingetretene oder bevorstehende Veränderungen ihrer politischen Umweltbedingungen befaßt, sind nur die Angriffsgebiete öffentlicher Maßnahmen für sie wesentlich. Geht sie jedoch darüber hinaus und bezieht die

Prognose solche Veränderungen ein, so sind auch die Zielgebiete für sie bedeutsam; denn will man fundierte Vorstellungen über das zukünftige Verhalten öffentlicher Körperschaften gewinnen, so muß man deren tatsächliche oder mögliche Ziele zu erkennen versuchen."[1] Dabei versteht er als Angriffsgebiet den unmittelbaren Gegenstand politischer Faktoren, während als Zielgebiet der beabsichtigte Zweck, der auch durch Ansetzen politischer Maßnahmen an mehreren Gegenständen aufgrund davon ausgehender mittelbarer Wirkungen erreicht werden kann, bezeichnet wird.[2] Damit werden in dem nachfolgenden Punkt die möglichen Ziele des Staates und die sich daraus möglicherweise ergebenden Maßnahmen zu betrachten sein.

Prognosen müssen auch den Grad der Wahrscheinlichkeit des Eintretens zukünftiger staatspolitischer Zustände berücksichtigen. In einem dritten Punkt dieses Abschnitts wird daher die Frage der Stabilität oder Labilität gegenwärtiger und zukünftiger staatspolitischer Gegebenheiten zu erörtern sein, immer in Hinblick auf die Prognostizierung zukünftiger Spielräume für unternehmerische Entscheidungen.

32. Staatspolitische Ziele

Im letzten Punkt haben wir festgestellt, daß die einen internationalen Standort suchende Unternehmung, wenn sie dazu das Autonomiekriterium heranziehen will, neben dem aktuellen unternehmerischen Entscheidungsspielraum auch dessen zukünftige Entwicklung berücksichtigen muß, wozu es erforderlich ist, die staatspolitischen Ziele zu erkennen, deren Auswirkungen einen Beitrag zu seiner Bestimmung liefern können.

---

1) Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 65

2) vgl. ders., a.a.O., S. 65

Die in der Staatspolitik verfolgten Ziele ergeben sich aus dem allgemeinen Zweck der Politik. Hatten wir vorher Politik als Gestaltung und Formung der Gemeinschaft erkannt, so fehlt hier noch die damit angestrebte Zwecksetzung. Diese können wir mit Otto von der Gablenz als "rechte Ordnung" annehmen, wobei zu bemerken ist, daß er unter Politik den "Kampf um die rechte Ordnung"[1] versteht. Mit dieser Feststellung muß aber eine allgemein gültige Zwecksetzung bereits enden, denn was als rechte Ordnung zu verstehen ist, ist niemals einhellige Meinung aller von der Politik Betroffenen, sondern jeweils nur die Auffassung derjenigen, die gerade zur Verfügung über die staatliche Macht legal berechtigt sind oder sich ihrer bemächtigt haben. Weil eben über die rechte Ordnung zu allen Zeiten und in allen Staaten verschiedene Ansichten bestehen, spricht von der Gablenz vom "Kampf" um die rechte Ordnung. Er drückt dadurch aus, daß die Ansicht der gerade Herrschenden von der rechten Ordnung gegenüber anderen Ansichten mit Hilfe staatlicher Macht durchzusetzen versucht wird.

Um die rechte Ordnung zu erreichen, werden politische Ziele aufgestellt, die sie näher bestimmen. Indem die Unternehmungen die angestrebten politischen Ziele zu erfassen suchen, können sie die herrschende Vorstellung von der angestrebten rechten Ordnung mit ihrer eigenen Auffassung vergleichen.

Politische Ziele stellen Konkretisierungen der Vorstellungen über die rechte Ordnung dar. Sie beziehen sich immer nur auf bestimmte Bereiche der Politik.

---

1) von der Gablenz, Otto: Einführung in die politische Wissenschaft, 13. Bd. der Reihe: Die Wissenschaft von der Politik, Köln und Opladen 1965, S. 14

Als deren große Bereiche lassen sich

Außen- und Innenpolitik
Wirtschaftspolitik
Gesellschaftspolitik
Haushalts- und Finanzpolitik

erkennen. Die angegebenen Gebiete lassen sich in Teilgebiete weiter untergliedern und auch anders, als es hier getan wurde, gruppieren.

Der Gegenstand der Außenpolitik ist die Regelung der Beziehungen des eigenen Staates zu den übrigen, wobei angestrebt wird, dasjenige internationale Gewicht zu erlangen und zu bewahren, welches nach eigener Einschätzung dem eigenen Staate angemessen ist. Dazu gehört auch die Regelung der unmittelbaren Beziehungen, die zwischen den Personen des eigenen Staates und der anderer Staaten gegenwärtig bestehen, aufgenommen oder beendet werden sollen. Dagegen richtet sich die Innenpolitik auf die Erhaltung und Gestaltung der in einem Staatswesen herrschenden Ordnung. Sie erstrebt die Regelung der Beziehungen der einzelnen Individuen des Staatswesens zueinander und zum Staat selbst. Insbesondere strebt sie eine Machtverteilung und Machtordnung an, wobei sie auch die Macht des Staates innerhalb des Machtgefüges im Staatsraum zu bestimmen sucht.

Einzelne Gebiete der Innenpolitik haben sich derart verselbständigt und sind so bedeutend geworden, daß sie als aus dem Bereich der Innenpolitik ausgegliedert angesehen werden können. Dazu zählt insbesondere die Wirtschaftspolitik, die mit der Wirtschaftsordnungspolitik die "rechte Ordnung" der Wirtschaft schaffen und erhalten soll, die Konjunkturpolitik, welche die innerhalb der Wirtschaft ablaufenden Prozesse

in Hinblick auf konjunkturelle Ziele gestalten soll und die Wirtschaftsstrukturpolitik, deren Aufgabe es ist, die wirtschaftlichen Bedingungen für eine den Zielen entsprechende Entwicklung zu schaffen.

Die Gesellschaftspolitik soll die rechte Ordnung der Individuen und der von ihnen gebildeten Zusammenschlüsse bewirken. Sie entzieht und gewährt ihnen entsprechend der Vorstellungen von der rechten Gesellschaftsordnung Macht. Die Haushalts- und Finanzpolitik dient der Schaffung der rechten Ordnung in den finanziellen Dingen des Staates selbst, wobei sie über die Einnahmenseite die Beziehungen zu den Quellen der benötigten finanziellen Mittel gestaltet, während sie über die Ausgabenseite neben der Sicherstellung des Eigenbedarfs der staatlichen Organe der Ordnung der übrigen staatspolitischen Ziele gibt, soweit sie ausgabenwirksam sind. Die einzelnen Bereiche, in denen staatspolitisches Handeln in Erscheinung tritt, stehen miteinander in einem interdependenten Zusammenhang, der über den durch die Ausgabenseite der Haushalts- und Finanzpolitik gegebenen hinausgeht. Damit bildet sich ein staatspolitisches Zielsystem, aus dem sich Maßnahmen ergeben, die zur Erreichung der staatspolitischen Ziele angewendet werden müssen.[1)]

Welche staatspolitischen Ziele konkret angestrebt werden und insbesondere, welche Maßnahmen zu ihrer Erreichung ergriffen werden können, bestimmt die im Staat vorhandene und ihrerseits durch die Machtverteilung innerhalb und außerhalb des Staates mitbeeinflußte Grundauf-

---

1) Eine Systematisierung der staatspolitischen Ziele, soweit sie wirtschaftlicher Natur sind, gibt Oettle. Vgl. Oettle, Karl: Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, a.a.O., insbes. S. 252 ff. Er unterscheidet (a) Darbietungs-, Sicherungs- und Ausgleichsziele, (b) Selbständigkeits- und Vereinigungsziele, (c) Wachstumsziele.

fassung. Dabei können, wie bereits dargestellt, die beiden Pole, zwischen denen diese sich bildet, mit dem Prinzip der Selbstbestimmung des Individiums einerseits und dem Prinzip der Fremdbestimmung durch zentrale Verwaltungen andererseits charakterisiert werden. Gehen wir hier auch, wie bereits mehrfach festgestellt, von Staaten aus, die sich grundsätzlich vom Prinzip der Selbstbestimmung leiten lassen, so können doch angesichts der Notwendigkeit der Errichtung einer gewissen Ordnung über den durch sie den Individuen zu entziehenden Freiheitsraum unterschiedliche Auffassungen bestehen. Aus der Nähe oder Entfernung der Grundhaltung zum Prinzip der Selbstbestimmung ergibt sich, ob ein Staat Ziele verfolgt, die auf eine Einschränkung des persönlichen Freiheitsraums gerichtet sind oder zumindest diese einschränkende Wirkung in Kauf nehmen, oder ob aus den Zielen und Maßnahmen des Staates die bewußte Erhaltung privater Entscheidungsspielräume spricht. Die herrschende Grundauffassung ist einerseits in der Verfassung ausgedrückt, andererseits ist ihr Inhalt durch die vorhandene Machtverteilung im Staat bestimmt und auf die gegenwärtige Situation bezogen, die z.B. angesichts außergewöhnlicher Umstände eine zeitweilige oder nachhaltige Veränderung dieser Grundauffassung hervorrufen kann. Entsprechende Verfassungsänderungen müssen nicht unbedingt erst zu einer Veränderung der Grundauffassung führen, sondern können auch eine bereits eingetretene Wandlung lediglich verfassungsrechtlich verankern.

Aus der Sicht der standortsuchenden Unternehmung lassen sich die in den verschiedenen Gebieten staatspolitischen Handelns erfaßbaren Ziele unterscheiden in solche, die direkt auf die Bestimmung des unternehmerischen Freiheitsraums wirken und Ziele, die auf andere Gebiete wirken,

aber daneben Auswirkungen auf die unternehmerische Entscheidungsfreiheit haben können. Daneben sind noch staatspolitische Ziele denkbar, die dem Spielraum für unternehmerische Entscheidungen indifferent gegenüberstehen. Sie brauchen hier nicht weiter betrachtet zu werden.

Die erste Gruppe von Zielen wird man vorwiegend im Gebiet der Wirtschaftspolitik, und da im Teilbereich der Wirtschaftsordnungs- und Wirtschaftsstrukturpolitik, sowie im gesellschaftspolitischen Bereich suchen müssen. Sie beziehen sich vor allem auf die Gestaltung des inneren Machtgefüges zwischen den Wirtschaftern und zwar einerseits zwischen den Produzenten, andererseits zwischen Produzenten und Konsumenten. Ersteres ist der Fall, wenn z.B. Machtzusammenballungen der Produzenten verhindert oder aufgelöst werden sollen, wie es sich z.B. in den Kartellgesetzen oder in einer vorbeugenden Fusionskontrolle ergibt, oder Machtzersplitterungen zugunsten einer Konzentration wirtschaftlicher Macht überwunden werden sollen, wie es gegenwärtig in einzelnen Wirtschaftsbereichen, z.B. dem Steinkohlebergbau, dem Agrarsektor oder in der Luft- und Raumfahrtindustrie der Bundesrepublik zu beobachten ist. Letztere sollen z.B. die Stellung der Konsumenten oder Abnahmer stärken, was sich etwa durch Ausweitung ihrer Rechte bewirken läßt, wie es sich in der Bundesrepublik z.B. auf dem Markt für Mietwohnungen oder in Qualitäts- und Verpackungsvorschriften für bestimmte Produkte erkennen läßt. Auch im gesellschaftspolitischen Bereich können Ziele bestehen, die die unternehmerische Entscheidungsfreiheit zugunsten von Mitsprache- und Mitentscheidungsrechten anderer Gruppen von Mitgliedern der Gesellschaft, hier natürlich der Arbeitnehmer, beschränken sollen oder zugunsten einer sozialen Sicherung der Arbeitnehmer gewisse arbeitsvertragliche Regelungen zwangsweise durch Gesetz vorschreiben, wobei hier z.B. an die Ausgestaltung des

Kündigungsschutzes gedacht werden kann. Aus diesen Beispielen wird bereits ersichtlich, daß zu dieser Gruppe eine Vielzahl verschiedener politischer Ziele gerechnet werden kann, die nicht im entferntesten vollständig darzustellen sind.

Neben den direkt auf den unternehmerischen Entscheidungsspielraum wirkenden politischen Zielen haben wir eine zweite Gruppe politischer Ziele angeführt, von der indirekte Wirkungen ausgehen können. Diese können in allen Bereichen staatspolitischen Handelns auftreten und hier ebenfalls nur beispielhaft verdeutlicht werden.

Die Verfolgung außenpolitischer Ziele kann einmal über die darauf bezogene Außenwirtschaftspolitik auf den unternehmerischen Entscheidungsspielraum wirken, indem z.B. der internationale Handel bestimmter Produkte von staatlichen Genehmigungen abhängig gemacht oder überhaupt untersagt wird. Das trifft besonders auf sogenannte strategische Güter zu, also neben bestimmten Investitionsgütern vor allem auf Waffen. Daneben kann eine außenpolitische Annäherung an eine bedeutende internationale Wirtschaftsmacht dazu führen, daß die dort herrschenden Auffassungen über die Gewährung von Selbstbestimmungsrechten für Unternehmungen mehr oder weniger auf die eigene Wirtschaft übertragen werden, etwa weil man dem Beispiel dieses Staates nacheifern und die eigenen Ziele an den Verhältnissen des als Vorbild fungierenden Staates ausrichten will.[1] Erfolgt die Annäherung in Form

---

1) Hier wird von dem "demonstration effect" gesprochen, den z.B. auch Salin ungenannt heranzieht, wenn er sagt, das Ziel der Politik der Entwicklungsländer sei nicht Industrialisierung schlechthin, sondern "Industrialisierung à l'américaine." Damit wird Amerika zum Vorbild. Das ist keine reine Erscheinung unserer Zeit, wie er ausführt, sondern allgemeine historische Tatsache. Er führt

(Fortsetzung)

von Zusammenschlüssen mehrerer Staaten auf bestimmten Gebieten, z.B. in der EWG, so kann bei der überstaatlichen Organisation die Auffassung bestehen, den Ausgleich der Interessen nicht allein über den Markt zu erreichen, sondern auf die Dispositionen der Unternehmungen direkt einzuwirken, um eine bestimmte Markt- und damit Machtstruktur hervorzurufen, die von der sich rein aufgrund marktlicher Prozesse ergebenden durchaus verschieden sein kann. Soweit die Einwirkung in Form von staatlichen oder überstaatlichen Regelungen, z.B. der Qualitäten, der Produktionsverfahren u.ä. erfolgt, ergibt sich daraus eine nähere Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums.

Auf dem Gebiet der Innenpolitik können z.B. Ziele verfolgt werden, die eine Veränderung der Rechtswirklichkeit zum Ziele haben, indem etwa die innere Gliederung der staatlichen Organe in Richtung auf Vergrößerung oder Verringerung von Ermessensspielräumen sowie auf die Qualität der staatlichen Entscheidungen abzielt. Wird z.B. eine genauere Überwachung der Einhaltung der gegebenen Vorschriften angestrebt, so kann über eine dadurch veränderte Rechtswirklichkeit der unternehmerische Entscheidungsspielraum näher und anders als bisher bestimmt sein.

Auf Beispiele von wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Zielen sind wir oben bereits kurz eingegangen. Damit verbleibt als Feld, in den sich möglicherweise den unternehmerischen Spielraum mit beein-

---

(Fortsetzung)
Friedrich Lists Ausdruck von der "nation prédominante" an. Vgl. Salin, Edgar: Unterentwickelte Länder; Begriff und Wirklichkeit, in: Entwicklungsländer, hrsg. von Bruno Fritsch, Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Bd. 24, Köln und Berlin 1968, S. 21 - 37, hier S. 24

flussende Ziele ergeben, die Haushalts- und Finanzpolitik des Staates. Die hier erkennbaren Ziele wirken zwar in erster Linie auf das Gewinnkriterium, indem sie bestimmte Einnahmen und Ausgaben der Unternehmungen festlegen, sie strahlen aber auf die Beziehungen der übrigen staatspolitischen Ziele zueinander aus, soweit diese auch einnahmen- oder ausgabenwirksam sind, indem sie das jeweils angestrebte Zielausmaß bestimmen.

Aus den vorangegangenen Betrachtungen sollte nicht ein vollständiger Katalog möglicher politischer Ziele erkennbar werden, weil seine Aufstellung nicht als Gegenstand dieser Arbeit angesehen wird, vor allem deswegen, weil nicht nur die gegenwärtigen Ziele e i n e s Staates, sondern die gegenwärtigen und möglichen Ziele aller grundsätzlich das Selbstbestimmungsrecht anerkennenden Staaten erfaßt werden müßten. Vielmehr sollte die grundsätzliche Behauptung, staatspolitische Ziele leisteten einen Beitrag zur Bestimmung der gegenwärtigen und zukünftigen unternehmerischen Dispositionsfreiheit, mit einigen Beispielen aus verschiedenen Bereichen staatspolitischen Handelns belegt werden. Von Wysocki sagt zu diesem Problem: "An sich wäre die Entwicklung einer geschlossenen betriebswirtschaftlichen Lehre der Wirkungen direkter Staatseinflüsse auf die Betriebe (...) ebenso möglich wie die Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Steuerwirkungslehre: Ausgehend von einer systematischen (beschreibenden) Erfassung der möglichen Eingriffe durch staatliche Gebote oder Verbote könnte eine Lehre von den Wirkungen dieser Eingriffe entwickelt werden, indem die Einflüsse der Gebote bzw. Verbote auf das System der endogenen Variablen des Betriebes isoliert werden. Ein solches Vorhaben scheitert aber offenbar daran, daß die denkbaren direkten Eingriffsmöglichkeiten des Staates

nahezu unbegrenzt sind."[1] Das trifft, wenn es schon von den Eingriffsmöglichkeiten eines Staates gesagt werden kann, erst recht auf die verschiedener Staaten mit unterschiedlichen Grundauffassungen zu.

33. Stabilität oder Labilität staatspolitischer Verhältnisse

Für die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen ist es nicht nur erforderlich, die gegenwärtige unternehmerische Entscheidungsfreiheit zu bestimmen und ihre zukünftige Entwicklung aus den gegenwärtigen und zukünftig möglicherweise verfolgten staatspolitischen Zielen zu prognostizieren, vielmehr muß auch die Wahrscheinlichkeit des Eintretens bestimmter zukünftiger Gegebenheiten bewertet werden. Eine solche Prognose ist umso sicherer abzugeben, je mehr angenommen werden kann, daß die gegenwärtigen staatspolitischen Verhältnisse weitgehend auch in der Zukunft angetroffen werden können. Sie können damit als dauerhaft oder stabil bezeichnet werden. Geht man jedoch davon aus, daß schon in näherer Zukunft wesentlich andere staatspolitische Gegebenheiten herrschen werden, so erscheinen sie gegenwärtig wechselhaft oder labil. Je größer man also die Wahrscheinlichkeit des Fortbestehens gegenwärtiger staatspolitischer Verhältnisse ansieht, desto höher ist ihr Stabilitätsgrad.

Stabile Verhältnisse zeichnen sich, wie soeben festgestellt, durch ihre Dauerhaftigkeit aus. Auch wenn Veränderungen eintreten werden, so sind sie doch nahezu vollständig vorhersehbar. Sie treten nicht rasch, sondern allmählich ein, erfolgen nach einem dafür vorgesehenen recht-

---

1) von Wysocki, Klaus: a.a.O., S. 211

lichen Verfahren, kündigen sich bereits frühzeitig an und lassen der Unternehmung Zeit, sich auf die erwarteten Wirkungen einzustellen. Sie stehen im Rahmen eines Evolutionsprozesses und beeinträchtigen die Verkehrssicherheit in den Beziehungen der Unternehmung nicht.[1)]

Werden dagegen grundlegende Änderungen in den staatspolitischen Gegebenheiten für möglich gehalten, zeichnen sich die gegenwärtigen Verhältnisse also durch eine große Verkehrsunsicherheit aus, so wird man sie als labil ansehen. Sie stellen dann lediglich einen gerade erreichten, aber eben nicht dauerhaften Zwischenstand in einem durch größere Umwälzungen gekennzeichneten Prozeß dar, lassen aber gegenwärtig noch nicht absehen, was letztlich das Ergebnis des ablaufenden Prozesses sein wird. Damit verbundene Veränderungen können kurzfristig eintreten, kündigen sich meist nur undeutlich an und lassen der Unternehmung wenig Zeit zur Anpassung. Die Auswirkungen dieser Änderungen sind gegenwärtig nicht oder nur ungenau abzusehen. Auch das Ende des Prozesses mit anschließend wieder stabilen Verhältnissen ist nicht zeitlich festzulegen.

In diesem Zusammenhang wird manchmal von Stabilitäts- oder Labilitätsgrad gesprochen. Es könnte angenommen werden, daß man die Stabilität oder Labilität in rechenhaften Größen erfassen könnte, wobei ein hoher Stabilitätsgrad einen geringen Labilitätsgrad bedingen würde und umgekehrt. Eine rechenhafte Erfassung des Labilitätsgrades müßte das Verhältnis von Anzahl und Gewicht geänderter Gegebenheiten zu Anzahl

---

1) zum Begriff der Verkehrssicherheit vgl. Mahlberg, Walter: Der Betriebsbegriff und das System der Betriebswirtschaftslehre, in: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2: Die Betriebsverwaltung, Leipzig 1927, S. 58 f. sowie zu ihrer Beeinträchtigung durch die Anwendung staatspolitischer Maßnahmen: Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 65 f., insbes. S. 66

und Gewicht aller vor Eintreten der Änderungen vorhandenen Gegebenheiten (Basis) ausdrücken und zusätzlich einen zeitlichen Bezug haben. Würden statt dessen Anzahl und Gewicht von durch die Veränderung nicht berührten Gegebenheiten zur Basis in Beziehung gesetzt, könnte man von einem Stabilitätsgrad sprechen. Es ist aber einsichtig, daß alle Voraussetzungen fehlen, die benötigten Werte zur Quotientenbildung rechnerisch zu erfassen. Deshalb genügt es, von großer oder geringer Stabilität oder Labilität zu sprechen. Obwohl durch einen Begriff auch, wie sich aus obiger Quotientenbetrachtung ergibt, der andere voll bestimmt ist, also die Verwendung eines Begriffes genügen würde, benützt der Sprachgebrauch beide Ausdrücke nebeneinander.

Ob die staatspolitischen Verhältnisse als mehr stabil oder mehr labil angesehen werden, ist von dem in einem Staate vorhandenen Machtgefüge abhängig. Weist es starke Spannungen auf, indem z.B. die staatliche Macht vorwiegend die Interessen einiger weniger Machtgruppen über die angestrebten staatspolitischen Ziele repräsentiert, andere Machtgruppen jedoch wegen angenommener oder tatsächlicher Nichtberücksichtigung ihrer Interessen die staatliche Macht ablehnen und bekämpfen und insgesamt ein anderes Machtgefüge anstreben, und ist ihre Machtausstattung dazu groß genug, so werden sich labile staatspolitische Verhältnisse feststellen lassen. Wird dagegen das vorhandene Machtgefüge von einem großen Teil der Macht Besitzenden im Staat als gerecht und als Ausdruck der rechten Ordnung anerkannt, so werden die staatspolitischen Verhältnisse stabil sein. Je weiter die vom Staat aufgestellten Normen als verbindlich akzeptiert werden, desto stabilere Verhältnisse werden anzutreffen sein.

Das innere Machtgefüge im Staat kann jedoch auch von außen beeinflußt werden, entweder dadurch, daß die Macht des Staates durch andere Staaten vergrößert wird, z.B. durch Geldzuwendungen, durch Stellung von fremden Truppen oder sachkundigem Personal oder durch diplomatische Mittel, oder daß sie verringert wird, indem bisher gewährte materielle, personelle oder diplomatische Hilfen entzogen werden, oder dem Staat zusätzliche Belastungen aufgezwungen werden. Die auf die Gestaltung des inneren Machtgefüges gerichteten ausländischen Maßnahmen können auf die staatliche Macht abzielen, aber auch andere Kräfte innerhalb des Staates betreffen. Die materielle, personelle und diplomatische Unterstützung bestimmter Parteien oder Personengruppen durch fremde Staaten ist ein Beispiel dafür. Schließlich kann das Machtgefüge durch elementare Ereignisse wie Naturkatastrophen, Epidemien oder Krieg gestört werden. Festzuhalten bleibt, daß Veränderungen im Machtgefüge Veränderungen staatspolitischer Gegebenheiten zur Folge haben können und Spannungen im Machtgefüge labile staatspolitische Verhältnisse erwarten lassen.

Für die Standortwahl der kaufmännischen Unternehmung ergibt sich daraus, daß stabile staatspolitische Verhältnisse bei dem Unternehmer die Vermutung nähren, daß der gegenwärtig vorhandene Spielraum für unternehmerische Entscheidungen auch in Zukunft weitgehend unverändert bleiben wird, während er bei labilen staatspolitischen Verhältnissen damit rechnen muß, daß sich in kurzer Zeit wesentliche Wandlungen für den Spielraum unternehmerischer Entscheidungen abzeichnen werden, wobei nicht in jedem Fall abzusehen ist, ob die Entwicklungen aus der Sicht des Unternehmers zu günstigen oder ungünstigen Ergebnissen führen. In das Kalkül des Unternehmers gehen damit neben der gegenwärtigen

unternehmerischen Dispositionsfreiheit auch die Erwartungen über ihre zukünftige Entwicklung und der Wahrscheinlichkeitsgrad, mit dem diese Erwartungen verknüpft sind, ein. Oettle spricht von der Bindung der Unternehmer an ihre Unternehmungen und sagt: "Ihre 'Unternehmensverbundenheit' wird möglicherweise umso enger und die zeitliche Reichweite ihrer Ziele umso größer sein, je stabiler den Unternehmern bestehende, von ihnen begrößte politische Zustände erscheinen, und es wird gegenteilige Zielausprägungen geben, wenn politische Umweltbedingungen herrschen, die sie ebenfalls als erwünscht ansehen, aber für labil halten. Umgekehrt können die genannte Verbundenheit desto enger und die erwähnte zeitliche Reichweite desto größer sein, als je labiler Unternehmer von ihnen abgelehnte politische Verhältnisse ansehen, und wenn sie diese für stabil halten, werden die Verbundenheit locker und die zeitliche Reichweite kurz sein."[1)]

Als staatspolitische Standortfaktoren zur Bestimmung des gewährten Autonomieumfangs haben sich damit ergeben: die wirtschaftsrechtlichen Vorschriften, insbesondere der Gewerbefreiheit, der Vertragsfreiheit, des Eigentumsrechts, der Rechtsformen wirtschaftlicher Betätigung, des Wettbewerbsrechts sowie der Einwirkung auf die Betriebsführung, die sozialrechtlichen Vorschriften, insbesondere des Arbeitsrechts und des Mitbestimmungsrechts, sowie die Rechtswirklichkeit, indem sie den gegenwärtigen Zustand unternehmerischer Entscheidungsfreiheit bestimmen, und die staatspolitisch verfolgten Ziele sowie die Stabilität oder Labilität staatspolitischer Verhältnisse, indem sie zukünftige Entscheidungsräume für den Unternehmer beeinflussen. Zur Auswahl des geeignetsten internationalen Standorts nach dem Autonomiekriterium

---

1) Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 62 f.

wird der Unternehmer die an den alternativen internationalen Standorten gewährten Entscheidungsräume mit seinem Selbstbestimmungsanspruch, oder anders ausgedrückt, mit seiner Autonomiepräferenz, vergleichen und denjenigen wählen, der seinen Vorstellungen am nächsten kommt, sofern er bereit ist, auch eine etwa sich ergebende Abweichung zu akzeptieren. Das ist dann der Fall, wenn er nicht einen Autonomiepräferenzpunkt anstrebt, sondern einen Autonomiepräferenzbereich bestimmt hat, wovon in aller Regel auszugehen ist.

Der unternehmerische Entscheidungsspielraum unterliegt neben der Bestimmungswirkung durch staatspolitische Gegebenheiten auch gesellschaftlichen Verhaltenserwartungen, die ebenfalls zu seiner näheren Bestimmung beitragen. Darauf wird im folgenden Kapitel eingegangen.

E. Gesellschaftliche Faktoren der internationalen Standortwahl

1. Vorbemerkung

Im vorangegangenen Kapitel wurden die aus der Anwendung der hoheitlichen Macht resultierenden näheren Bestimmungen der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit dargestellt. Diese ergaben sich aus den Rechtsvorschriften und der Rechtswirklichkeit. Es konnte für einen internationalen Standort ein tatsächlich vorhandener, durch staatspolitische Faktoren näher bestimmter unternehmerischer Dispositionsspielraum gefunden werden, wobei sich die Standorte durch das gewährte Maß an Autonomie unterschieden. Setzte man dem die Autonomiepräferenz des standortsuchenden Unternehmers entgegen, so konnten die internationalen Standorte über das jeweils gewährte Autonomieausmaß miteinander verglichen und auf die Übereinstimmung mit der Autonomiepräferenz überprüft werden. Der Standort, der dem Autonomieanspruch des Unternehmers am meisten entsprach, konnte damit unter diesem Kriterium als geeignetster Standort angesehen werden.

Bisher wurden zur Bestimmung des an einem internationalen Standort anzutreffenden unternehmerischen Entscheidungsspielraums lediglich staatspolitische Faktoren herangezogen. Sie treten, mit Ausnahme der Bestimmungswirkungen der Rechtswirklichkeit, in der Form rechtlicher Normen auf. Diese stellen jedoch nur einen Teil der in einer Gesellschaft insgesamt vorhandenen Normen dar und zeichnen sich dadurch aus, daß die Erzwingung ihrer Einhaltung oder die Ahndung ihrer Verletzung durch einen eigens darauf eingestellten Stab von Menschen garantiert

wird.[1] Sie sind dadurch besonders hervorgehoben und aufgrund ihrer Kodifizierung besonders sichtbar gemacht. Allgemein werden unter Normen "die mehr oder weniger verbindlichen Erwartungen verstanden, welche eine Gruppe von ihren Mitgliedern unter bestimmten Umständen hegt."[2] Sie stellen also Verhaltensanforderungen dar, dem Sinne des Wortes "Norm" entsprechend normale Verhaltensanforderungen, die an die Mitglieder einer Gruppe im Durchschnitt gerichtet sind. Ihre Verbindlichkeit und damit die Begrenzung der Möglichkeiten des Individuums, vom durchschnittlichen Verhalten abzuweichen, ergibt sich daraus, daß die Nichtbeachtung der Normen Sanktionen der Gruppe hervorruft, die sich in Art und Intensität unterscheiden können, und daß diese für den einzelnen, der die Norm verletzt hat, Nachteile mit sich bringen. Die Verbindlichkeit der Verhaltensanforderungen ist von der subjektiven Einschätzung der objektiv eintretenden Nachteile aufgrund der Sanktionen abhängig.

Verhaltensanforderungen treten, wenn sie als verbindlich erachtet werden, an die Stelle von Entscheidungen. Zumindest wird die Kriteriensuche innerhalb eines Entscheidungsprozesses[3] durch die Norm ersetzt, gegebenenfalls kann auch die Suche nach Alternativen ausfallen, nämlich dann, wenn nur ein eindeutig bestimmtes Verhalten normgerecht ist. Es wird also keine Entscheidung für eine vorliegende Situation getroffen, sondern eine in der Norm ausgedrückte generelle Entschei-

---

1) vgl. Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie, 4. Aufl., Tübingen 1956, 1. Halbband, S. 17

2) König, René: Soziologie, S. 48

3) zur Struktur des Entscheidungsprozesses vgl. z.B. Heinen, Edmund: Zielsystem, S. 19 ff.

dung wird auf die konkrete Situation angewendet. "Die Norm drückt sich in einem Satz aus, etwa als Befehl oder als Bedingung: Du sollst das und das tun."[1)]

Rechtliche Normen stellen nur einen Ausschnitt aus der Gesamtheit der in einer Gesellschaft insgesamt vorhandenen Normen dar. "Es ist vielmehr mit besonderem Nachdruck hervorzuheben, daß der größte Teil der Normen nicht in Rechtssätzen besteht und daß daher der größte Teil der Sanktionen auch nicht Rechtsfolgen im Sinne einer Strafe darstellt."[2)] Damit können die Rechtsnormen auch nicht als alleinige Bestimmungsfaktoren des unternehmerischen Entscheidungsspielraums angesehen werden.

Das Zusammenleben der Mitglieder einer Gesellschaft wird durch die Gesamtheit der auf der vorhandenen Kultur basierenden Verhaltensanforderungen geordnet. Dazu zählen grundsätzlich auch staatspolitisch bestimmte Verhaltensanforderungen. Schließt man diese jedoch aus und behandelt sie gesondert, wie es in der vorliegenden Arbeit vorgenommen wurde, so verbleiben die gesellschaftlichen Verhaltensanforderungen im engeren Sinne. Wenn weiterhin von gesellschaftlichen Normen etc. gesprochen wird, so sind nur diese gemeint. Innerhalb dieser ist eine weitere Gruppe von Verhaltensanforderungen zu erkennen, nämlich diejenigen, die die Ordnung der Beziehungen zum Transzendenten bilden.

---

1) Barth, Hans: Normen als Ordnungsformen der Weltorientierung, in: Kultur und Norm, Bd. II der Schriften zur wissenschaftlichen Weltorientierung, hrsg. von O.W. Haseloff und H. Stachowiak, Berlin 1957, S. 20

2) ders., a.a.O., S. 17

Es wird von religiösen Verhaltensanforderungen im weitesten Sinne gesprochen. Sie werden hier als Untergruppe der gesellschaftlichen Verhaltenserwartungen angesehen.

Wie im vorherigen Kapitel die von staatspolitischen Organen geäußerten Verhaltenserwartungen für die Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums an alternativen internationalen Standorten herangezogen wurden, um damit die staatspolitischen Gegebenheiten im Hinblick auf das Autonomiekriterium zu erfassen, wird in diesem Kapitel von den gesellschaftlichen Verhaltenserwartungen ausgegangen, um gleichsam sich in ihnen widerspiegelnd die unterschiedlichen gesellschaftlichen Gegebenheiten zu berücksichtigen.

Die gesellschaftlichen Verhaltensvorschriften[1)] haben ebenso wie staatspolitische Maßnahmen verschiedene Wirkungen auf die Entscheidungen in einer Unternehmung. Einerseits beeinflussen sie die ökonomischen Daten direkt, indem sie als Bestimmungsgrößen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten wirken. Soweit dies der Fall ist, werden ihre unterschiedlichen Ausprägungen über die bereits bekannten Standortfaktoren, nämlich dem Beschaffungs- und Absatzpotential in der Behrens'schen Systematik, erfaßt und über das Gewinnkriterium der Standortentscheidung zugeführt. Es handelt sich hierbei um Verhaltenserwartungen z.B. gegenüber potentiellen Kunden. Der Unternehmer wird sich bemühen, diese zu erkennen, um sie in seinen Wirtschaftsplänen, hier seinem Absatzplan, zu berücksichtigen. Berücksichtigt er sie nicht genügend, so hat er daraus keine gesellschaftlichen

---

1) Die Ausdrücke: Norm, Verhaltenserwartung, Verhaltensanforderung, Verhaltensvorschrift sowie Verhaltensmuster werden in der vorliegenden Arbeit gleichbedeutend verwendet.

Sanktionen gegen sich zu erwarten. Durch diese Verhaltenserwartungen ist er in seiner Entscheidungsfreiheit nicht beschränkt. Sie wirken nicht gegen ihn, sondern haben für ihn lediglich informatorischen Charakter. Wird jedoch von ihm selbst ein bestimmtes Verhalten verlangt und sind Verstöße dagegen Sanktionen ausgesetzt, so ist sein unternehmerischer Entscheidungsspielraum dadurch direkt betroffen, es liegt Reglementierung seines Handelns vor. Uns kommt es hier darauf an, gerade die gesellschaftlichen Einflüsse, die an alternativen internationalen Standorten auf die unternehmerische Dispositionsfreiheit einwirken, in allgemeiner Form hervorzuheben. Ihre unterschiedliche Ausgestaltung ist nicht über das Gewinnkriterium zu erfassen. Vielmehr werden die alternativen internationalen Standorte hinsichtlich des an ihnen gewährten Entscheidungsspielraums miteinander verglichen und an der Autonomiepräferenz des Unternehmers gemessen.

In diesem Kapitel ist daher zunächst nach den gesellschaftlichen Verhaltenserwartungen, insoweit sie geeignet sind, auf den unternehmerischen Entscheidungsspielraum einzuwirken, zu fragen. Da innerhalb einer Gesellschaft viele Teilgesellschaften unterschieden werden können, bestehen neben allgemeinen auch nur beschränkt gültige Verhaltenserwartungen. Die den religiösen Verhaltensvorschriften zuzurechnende Eigenständigkeit macht es erforderlich, die Zusammenhänge zwischen ihnen und dem unternehmerischen Entscheidungsspielraum gesondert zu untersuchen.

Eine weitere gesellschaftlich verbindlich wirkende Gruppe stellen Ideologien und Mentalitäten in der Gesellschaft dar. Auch die "öffentliche Meinung" ist in diesem Zusammenhang einzubeziehen. Inwieweit

diese die unternehmerische Entscheidungsfreiheit näher bestimmen, wird in einem anschließenden Punkt näher zu untersuchen sein. Schließlich ist die Frage der Stabilität oder Labilität der gesellschaftlichen Gegebenheiten sowie ihrer Rückwirkungen auf die internationale Standortwahl näher zu betrachten.

Erinnert werden muß, daß in diesem Zusammenhang die internationale Standortwahl sich hier immer auf verschiedene Staatsgebiete und die in ihnen vorgefundenen Gegebenheiten insgesamt bezieht, nicht jedoch auf einzelne Regionen oder gar Orte in verschiedenen Staatsgebieten. Es wird damit unterstellt, daß innerhalb der Grenzen eines Staates zwischen den einzelnen Räumen geringere Unterschiede in den gesellschaftlichen Gegebenheiten bestehen als zwischen verschiedenen Staaten. Wenn diese Unterstellung auch angesichts so großer und teilweise föderal gegliederter Staatsgebiete wie z.B. der USA, Brasilien, Indien oder Australien zunächst schwer haltbar erscheint, so ist doch nicht zu verkennen, daß innerhalb eines Staatsgebietes im allgemeinen die Faktoren mehr übereinstimmende Ausprägungen aufweisen, als das zwischen verschiedenen Staatsgebieten der Fall ist. Das ergibt sich daraus, daß die staatlichen Organe auch Gesellschaftspolitik betreiben und damit eine spezifische, innerhalb des Staatsgebiets einheitliche Formung der Gesellschaft anstreben, und daraus, daß meist ethnische Beziehungen zwischen den Bewohnern eines Staatsgebietes bestehen. Damit existiert eine gemeinsame Grundlage, die eine Gesellschaft zu einer Gemeinschaft[1)] werden läßt, wenigstens auf einigen wichtigen Gebieten. In einzelnen, vor allem afrikanischen Entwicklungsländern, ist aller-

---

1) zu Beziehungen zwischen Gemeinschaft und Gesellschaft vgl. Specht, Karl G.: Stichwort: Gemeinschaft, HdSW, Bd. 4, S. 329 ff.; sowie Ambros, Dankmar: Stichwort: Gesellschaft, HdSW, Bd. 4, S. 427 ff.

dings angesichts willkürlicher Grenzziehungen durch die ehemaligen Kolonialmächte die Gesellschaft in einem Staatsgebiet von einer Gemeinschaft weit entfernt, wie viele innere Kämpfe zeigen. Gleichartige gesellschaftliche Gegebenheiten finden sich dann oft in den zusammenhängenden Gebieten benachbarter Staaten eher als innerhalb eines Staatsgebietes. Von diesen Sonderfällen soll jedoch hier abgesehen werden. Hier sollen die mehr grundsätzlichen Zusammenhänge zwischen gesellschaftlichen Standortfaktoren und unternehmerischer Freiheit betrachtet werden, und für dieses Vorhaben erscheint die oben angebrachte Unterstellung akzeptabel.

Ferner ist auf den engen Zusammenhang, wie er zwischen Wirtschaft, Staat und Gesellschaft besteht, nochmals hinzuweisen. Die Wechselwirkungen zwischen diesen Bereichen ergeben sich allein schon aus dem Machtgefüge innerhalb eines Staatsgebiets, das wirtschaftliche, staatspolitische und gesellschaftliche Machtkomponenten aufweist. Diese Interdependenz soll jedoch vernachlässigt werden, um die hier interessierende Beziehung zwischen gesellschaftlichen Gegebenheiten und unternehmerischer Dispositionsfreiheit betrachten zu können.

2. Verhaltenserwartungen und unternehmerischer Entscheidungsspielraum

21. Gesellschaftliche Verhaltenserwartungen und Sozialstruktur

Die unterschiedlichen gesellschaftlichen Verhältnisse an alternativen internationalen Standorten drücken sich in den an den einzelnen gestellten gesellschaftlichen Erwartungen hinsichtlich seines Verhaltens

aus. Allgemein können alle Hinweise, die der einzelne für sein Handeln und für die dem Handeln vorausgehende Entscheidung über Handlungsalternativen aus der Gesellschaft empfängt, als gesellschaftliche Verhaltenserwartungen bezeichnet werden. Deren Aufgabe ist es, das Zusammenleben der einzelnen Mitglieder einer Gesellschaft hinsichtlich eines verbindlich erachteten Wertsystems zu regeln. Grundlage der sozialen Ordnung ist das Wertsystem innerhalb der Gesellschaft, wobei Werte einmal als bestimmte Vorstellungen verstanden werden, "die einer Gesellschaft mehr oder weniger bewußt zu eigen sind,"[1] zum anderen als "Konzeptionen von letztlich als wünschens- und erstrebenswert Erachtetem"[2], und das Verhältnis der verschiedenen vorhandenen Werte zueinander als Wertsystem (Wertordnung) bezeichnet werden kann. Gesellschaftliche Werte sind damit Kollektiv-Grundüberzeugungen der Gesellschaft oder wesentliche Teile von ihr. Das konkrete wertgerichtete Verhalten, das tatsächlich geübt wird, führt zu durchschnittlichem oder normalem Verhalten und wird als Norm bezeichnet.

Verhaltenserwartungen treten in verschiedenen Formen auf, z.B. als Brauch, Sitte, Mode, Konvention und Recht. Die Regelmäßigkeit sozialen Handelns bezeichnet Weber als Brauch, soweit sie sich auf tatsächliche Übung stützt. Beruht der Brauch auf langer Eingelebtheit, so spricht er von Sitte.[3] Mode ist dann gegeben, "wenn die Tatsache der N e u h e i t des betreffenden Verhaltens Quelle der Orientierung des Han-

---

1) König, René: Soziologie, S. 48

2) ders., a.a.O., S. 270

3) vgl. Weber, Max: a.a.O., S. 17

delns daran wird."[1] Konvention und Recht sind bei Weber Ausdrucksform einer Ordnung, wobei Abweichungen von Konventionen zu einer allgemeinen und praktisch fühlbaren Mißbilligung führen, während Rechtsverletzungen vom Einsatz physischen oder psychischen Zwangs durch einen eigens dafür eingestellten Stab von Menschen gefolgt sind.[2] Einzelne besondere, auf das Verhalten der Wirtschafter gerichtete Anforderungen stellen sich in den Handelsbräuchen und Handelsgepflogenheiten dar. An anderer Stelle werden als Verhaltensmuster aufgezählt: Umgangsformen, Herkommen, Brauch, Sitte, soziale Gewohnheit, Praxis, Gepflogenheit und Gesetz.[3] Durkheim verwendet den Begriff der "sozialen Tatsache"."Sie wird von ihm dahin definiert, daß jede mehr oder minder festgelegte Art des Tuns, welche die Fähigkeit besitzt, auf den einzelnen einen äußeren Zwang auszuüben, damit gemeint ist."[4] Es soll hier nicht auf einzelne Verhaltensmuster näher eingegangen werden - dies ist Aufgabe soziologischen Schrifttums - oder der Versuch unternommen werden, sie mit Beispielen zu illustrieren, die aus dem täglichen Alltag gewonnen werden könnten, ohne jedoch damit die Spannweite derartiger sozialer Verhaltenserwartungen in allen für diese Arbei in Frage kommenden Staaten mit ihren gesellschaftlichen Gegebenheiten hinreichend verdeutlichen zu können. Wichtiger ist hier die bereits früher festgestellte Tatsache, daß sich die Verbindlichkeit der Verhaltenserwartungen aus den auf sie bezogenen Sanktionen ergibt. Sie können so geringfügiger Art sein wie ein Lächeln über die Einhaltung oder Verletzung von Moden, je nachdem, wie der die Sanktion Ausdrückende zur Mode steht, oder so schwerwiegender Art wie Angriff

---

1) Weber, Max: a.a.O., S. 15

2) vgl. ders., a.a.O., S. 17

3) vgl. König, René: Soziologie, S. 63

4) von Wiese, Leopold: Stichwort: Sozialer Zwang, HdSW, Bd. 9, S. 417 - 419, hier S. 418

auf Eigentum, Gesundheit und Leben des die Norm Verletzenden, diese vorwiegend, aber bei weitem nicht immer, von staatlichen Organen ausgeübt. Welche Sanktionen bei Verletzung einzelner Normen tatsächlich ergriffen werden, ist abhängig von dem durch die Normen zu erhaltenden Wertsystem, woraus sich ein Normensystem ergibt, das ihr Verhältnis zueinander beschreibt. Damit unterscheiden sich die gesellschaftlichen Gegebenheiten an alternativen internationalen Standorten in den konkret vorgefundenen Verhaltenserwartungen (Normensystem), in dem ihre Grundlage bildenden Wertsystem und in dem die Abweichung von den Normen ahndenden Saktionsgefüge. Danach könnte man Kultur auch definieren "als den Inbegriff von Sanktionsgefügen, durch welche das menschliche Verhalten geregelt wird."[1)]

Die Verhaltenserwartungen sind auch innerhalb einer Gesellschaft nicht einheitlich. Sie können sich zeitlich, räumlich und danach unterscheiden, wer davon betroffen ist. Zeitliche Unterschiede sind durch den Vergleich der vorhandenen Verhaltensmuster an zwei Zeitpunkten zu erkennen. Sie machen Änderungen in den Verhaltenserwartungen deutlich. Räumliche Unterschiede sind z.B. ethnisch oder durch natürliche, meist geologische oder klimatische Gegebenheiten bedingt. Sie wurden für diese Arbeit aus der Betrachtung ausgeschlossen. Damit verbleiben noch die Unterschiede, die sich aus den verschiedenen, von den Verhaltenserwartungen betroffenen Personenkreisen ergeben.

Oben wurde bereits darauf hingewiesen, daß eine Gesellschaft aus vielen Teilgesellschaften und gesellschaftlichen Gruppen besteht. Ihr Verhältnis zueinander drückt sich in der vorgefundenen Sozialstruktur

---

1) Barth, Hans: a.a.O., S. 20

aus. Für sie ist das Über- und Unterordnungsverhältnis der einzelnen sozialen Gruppen zueinander bestimmend. Es wird auch von sozialer Schichtung gesprochen.[1] Sie ergibt sich durch die Herrschaft einer sozialen Gruppe über andere oder ihrer Stellung in einer allgemein anerkannten sozialen Wertskala.[2] "Unter sozialer Schichtung wird hier die differentielle Rangordnung verstanden, nach der Individuen in einem gegebenen sozialen System eingestuft werden und die es bedingt, daß sie in bestimmten, sozial bedeutsamen Zusammenhängen als einander über- und untergeordnet behandelt werden."[3] Die Schichtung der Gesellschaft führt dazu, daß neben allgemein geltenden Verhaltensmustern besondere, nur auf einzelne Schichten zutreffende Verhaltenserwartungen bestehen. Was in einzelnen Schichten erlaubt ist, stellt für andere ein zu mißbilligendes Verhalten dar. Auch die Art der Sanktionen bei Verletzung einer allgemein geltenden Norm kann in verschiedenen Schichten unterschiedlich sein. Die gesellschaftlichen Verhältnisse sind damit durch die Sozialstruktur geprägt.

---

1) vgl. Reigrotzki, Erich: Stichwort Sozialstruktur, (I) Soziale Schichtung, HdSW, Bd. 9, S. 578 ff., hier S. 578

2) vgl. ders., a.a.O., S. 578

3) Parsons, Talcott: Ansatz zu einer analytischen Theorie der sozialen Schichtung, in: T. Parsons: Beiträge zur soziologischen Theorie, hrsg. von D. Rüschemeyer, Neuwied 1964, S. 180. Weitere Literatur zur sozialen Schichtung: Wiehn, Erhard: Theorien der sozialen Schichtung, Bd. 9 der Studien zur Soziologie, hrsg. von Rolf Dahrendorf, München 1968; Bolte, Karl Martin, und andere: Soziale Schichtung, Opladen 1966; sowie an den beiden letztgenannten Stellen angeführte weitere Literatur.

Eine grobe Differenzierung der Gesellschaft erfolgte in drei Klassen oder vier Schichten.[1] Diese reicht allerdings für die Beschreibung moderner Gesellschaften keineswegs mehr aus. Häufig wird auch von Gruppen gesprochen, die als Interaktionssystem verstanden werden. Ihre Kennzeichen sind vor allem Statushierarchie, Rollenverteilung, spezifische Normen und Ziele, Interdependenz des Verhaltens, relative Dauerhaftigkeit und Wir-Gefühl.[2] Hier sind vor allem der Begriff der Rolle sowie die spezifischen Normen und Ziele der Gruppe von Bedeutung. Während sich der Einfluß letzterer aus dem bisher Gesagten unmittelbar erkennen läßt, ist dem Begriff der Rolle noch einige Beachtung zu schenken. Indem das Individuum sich in eine Gruppe einfügt, übernimmt es dort eine bestimmte Rolle. Das bedeutet, daß die Gruppe zur Aufrechterhaltung ihres Bestands an das Individuum Verhaltensanforderungen richtet. Wird es diesen durch sein tatsächliches Verhalten gerecht und trifft dies auf alle Mitglieder der Gruppe zu, so befindet sie sich im Gleichgewicht. "Diese Verhaltensnormierung sichert den Bestand des sozialen Systems ..."[3] Wird das Individuum den Rollenanforderungen auf die Dauer nicht gerecht und vermögen die von der Gruppe ausgesprochenen Sanktionen nicht ein rollengerechtes Verhalten hervorzurufen, so stellt sich das Individuum außerhalb der Gruppe und wird der sich aus der Gruppenmitgliedschaft fließenden Vorteile nicht mehr teilhaftig, sondern muß Nachteile aufgrund von Sanktionen in Kauf nehmen. Die Rollenerwartungen stellen also die auf das Individuum konkret bezogenen Verhaltenserwartungen dar.

---

1) vgl. Reigrotzki, Erich: a.a.O., S. 580 f. Eine Sonderstellung nimmt das weit differenziertere indische Kastenwesen ein.

2) vgl. König, René: Soziologie, S. 112 ff.

3) Gutenberg, Erich: Die Produktion, S. 25

Gesellschaften lassen sich u.a. danach unterscheiden, ob sie stark oder gering differenziert sind, wobei moderne Gesellschaften eine starke Differenzierung aufweisen, die vor allem durch den Zwang zur Arbeitsteilung in der Gesellschaft bestimmt ist. Entsprechend komplex ist auch ihre Sozialstruktur. Sie zeigen zudem eine hohe soziale Mobilität, d.h. das einzelne Individuum hat die Möglichkeit, sich für bestimmte Rollen zu entscheiden, mehrere Rollen gleichzeitig zu übernehmen und einzelne im Lauf der Zeit wieder aufzugeben. Es wird dann von offener Gesellschaftsordnung gesprochen.[1] Durch die soziale Mobilität wird die Normenverbindlichkeit reduziert, weil man sich einer einem nicht genehmen Gruppe und damit ihren Anforderungen entziehen kann.

Wie bereits oben festgestellt, wird das Verhältnis der Gruppen und Schichten zueinander als Sozialordnung gekennzeichnet. Diese ist bestimmt einerseits durch ein allgemeines Wertsystem, andererseits durch die Machtausstattung, die einzelne Schichten gegenüber anderen haben, wodurch sie diesen bestimmte Verhaltensmuster aufzwingen können. Für den im internationalen Raum einen Standort suchenden Unternehmer ist damit, soweit das Autonomiekriterium zur Entscheidung herangezogen wird, die Frage zu stellen, inwieweit durch gegebene Sozialstrukturen, vorhandene Normensysteme sowie zugehörige Sanktionssysteme Verhaltenserwartungen an ihn herantragen werden, deren subjektive Verbindlichkeit seinen unternehmerischen Spielraum bestimmen. Handelt es sich um eine wenig mobile, geringer differenzierte Sozialordnung, die er an einem potentiellen Standort vorfindet, so bestimmt die Rolle, die er dort einnehmen muß, seinen Entscheidungsspielraum sehr wesentlich. Gelingt es ihm z.B. nicht, in die Oberschicht einer derartigen Gesellschaft einzudringen, also von

---

1) vgl. hierzu Eisendraht, Ernst: Stichwort: Sozialstruktur (II), Sozialer Aufstieg und Abstieg, HdSW, Bd. 9, S. 587 ff., sowie von Wiese, Leopold: Stichwort: Soziale Über- und Unterordnung, HdSW, Bd. 11, S. 412 ff. sowie dort angegebene weitere Literatur.

dieser eine Rolle zugewiesen zu bekommen, so kann er trotz vorhandener wirtschaftlicher Macht nur eine geringere gesellschaftliche Macht erwarten, da er im Bild aller Gesellschaftsmitglieder, nicht nur der der Oberschicht, nicht die Rolle besitzt, die ihn zu einer vollen Anwendung seiner wirtschaftlichen Macht sowie möglicherweise ihrer in der Rolle gegebenen noch größeren gesellschaftlichen Macht berechtigt. Aber auch in der Oberschicht muß der Grad an Entscheidungsfreiheit nicht größer sein als in anderen Schichten, weil diese oft starken traditionellen Bindungen mit entsprechenden Verhaltensmustern sich verpflichtet fühlen. Gelingt es ihm und seiner Unternehmung z.B. nicht, die Rolle des Ausländers oder Fremden abzulegen, so können ihm auch in entwickelteren Gesellschaften Rollenerwartungen zugewiesen werden, die eine Benachteiligung und eine engere Bestimmung des von ihm geforderten Verhaltens gegenüber Inländern darstellen. Mit diesem Problem haben insbesondere die US-Amerikaner im internationalen Raum zu kämpfen.[1)]

Für die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen ergibt sich damit die Notwendigkeit, neben dem durch staatspolitische Gegebenheiten bestimmten unternehmerischen Entscheidungsspielraum auch die gesellschaftlichen Verhaltensmuster in ihrer Bestimmungswirkung zu berücksichtigen. Viele Entscheidungen, für die in rechtlicher Hinsicht Freiheit besteht, können durch Verhaltensanforderungen weitgehend fremd bestimmt sein, andererseits kann es gerade so sein, daß rechtliche Anforderungen in Wirklichkeit gar nicht beachtet werden, und wer sie dann doch beachten würde, würde eine gesellschaftliche Norm verletzen.

---

1) vgl. Hartmann, Heinz: Amerikanische Firmen in Deutschland. Beobachtungen über Kontakte und Kontraste zwischen Industriegesellschaften. Dortmunder Schriften zur Sozialforschung, Bd. 23, Köln und Opladen 1963; sowie Sol M. Linowitz: Why invest in Latin America?, Harvard Business Review, Jg. 1971, H. 1, S. 120 ff; Robert B. Stobaugh, jr.: How to analyse foreign investment climates, Harvard Business Review, Jg. 1969, H. 5, S. 100 ff; ders.: Where in the World should we put that Plant? Harvard Business Review, Jg. 1969, H. 1, S. 129 ff.

Die Bestimmung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit aufgrund gesellschaftlicher Verhaltensmuster unterliegt im allgemeinen großen Schwierigkeiten, weil diese im Gegensatz zu rechtlichen nicht kodifiziert sind, für Inländer oft Selbstverständlichkeiten darstellen, sodaß sie auch bei einer Befragung nicht zum Vorschein kommen, andererseits für den einer fremden Gesellschaft entstammenden und in seinen Ansichten durch diese geprägten Unternehmer völlig fremd sein können, sodaß sie gar nicht erfragt werden, und schließlich oft im verborgenen bleiben und sich erst, nachdem man dagegen verstoßen hat, als existent und in hohem Maße verbindlich erweisen.

22. Religiös bedingte Verhaltenserwartungen

Die gesellschaftlichen Verhaltenserwartungen dienen, wie soeben dargestellt, der Regelung des sozialen Lebens. Sie sind aus der Überlieferung entstanden und stellen den Ausfluß der jeweiligen Kultur als der Gesamtheit der erworbenen Erfahrungen an einem bestimmten Standort dar. Sie sind Ausdruck des kulturell bestimmten Wertsystems. Aber neben den gesellschaftlichen Normen bilden auch die Beziehungen der Individuen ~~zum~~ Transzendenten einen Teil der Kultur, wobei diese allerdings in den verschiedenen Ländern sehr unterschiedliche Ausprägungen aufweisen können. Die Beziehungen zum Transzendenten stellen Gegenstand und Inhalt der Religion dar. "Unter Religion soll dabei jede Haltung verstanden werden, welche auf der Überzeugung aufgebaut ist, es gäbe Kräfte, welche von denen des Menschens wesensverschieden sind, und es sei möglich und sinnvoll, sich mit diesen übermenschlichen Kräften in Beziehung zu

setzen."[1)]

Soweit die Beziehungen des Individuums zum Transzendentalen lediglich die Privatsphäre berühren, z.B. durch Ausübung kultischer Handlungen, resultiert daraus noch nicht soziales Handeln. Dieses ist erst dann gegeben, wenn die religiös verwurzelten Überzeugungen auch auf die diesseitige, reale Welt angewendet werden und damit das gesellschaftliche Wertsystem zumindest mitbestimmen. Das ist jedoch in aller Regel der Fall. Da für die Religion Beziehungen zwischen dieser und einer anderen Welt bestehen, leitet sie aus den sich auf die andere Welt beziehenden Glaubensinhalten Verhaltenserwartungen für diese Welt ab, die sie an ihre Glaubensgenossen richtet. In der Religionssoziologie werden zum Begriff der Religion zwei Thesen unterschieden. Die Kompensationsthese besagt, "daß religiöse Vorstellungen und Handlungen die Funktion der Entlastung des Individuums von sozialen Konflikten haben, indem sie unbewältigt bleibende diesseitige Konflikte auf einer imaginären Ebene bewältigen und lösen ..."[2)], während der Integrationsthese zufolge "Religion als eine gesellschaftlich integrierende Kraft, als ein Faktor der Stabilisierung des Sozialverhaltens, der sich vor allem in der Formulierung und Sanktionierung von Werten und Verhaltensnormen ... verwirklicht, verstanden wird."[3)]

---

1) Honigsheim, Paul: Über die Hauptformen religiöser Erfahrung in verschiedenen Kulturen, in: Kultur und Norm, Bd. 2 der Schriften zur wissenschaftlichen Weltorientierung, hrsg. von O.W. Haseloff und H. Stachowiak, Berlin 1957, S. 74 ff., hier S. 74

2) Matthes, Joachim: Religionssoziologie, in: Die Lehre von der Gesellschaft, hrsg. von Gottfried Eisermann, 2. völlig veränderte Aufl., Stuttgart 1969, S. 218 - 259, hier S. 230

3) ders., a.a.O., S. 230

Da die religiösen Verhaltenserwartungen, auf dem Glauben basierend, dazu dienen sollen, eine diesseitige gesellschaftliche Weltordnung zu schaffen, die auf die Vorstellungen von der jenseitigen bezogen ist, indem Normen für gottgewolltes oder gottgefälliges Verhalten aufgestellt werden, üben sie eine über die Beziehungen des Individuums zum Transzendentalen weit hinausgehende Wirkung auf viele und in manchen Fällen alle Bereiche des gesellschaftlichen Lebens aus. Sie stellen einen wesentlichen Bestimmungsfaktor der gesellschaftlichen Ordnung dar, indem sie für einzelne soziale Probleme Verhaltensmuster anbieten und zu erzwingen versuchen.

Die Stellung der religiös bestimmten Verhaltenserwartungen zum sozialen Normensystem ist eine unterschiedliche, je nachdem, ob die Religion einen universellen Anspruch aufweist oder den Elitegedanken beinhaltet. "Einmal faßt man das eigene Gruppengebilde als wesensmäßig universell auf, zu welchem, mindestens der Idee nach, alle Menschen gehören, oder aber man glaubt, Wahrheit und rechter Weg seien nur wenigen Menschen zugänglich."[1] Im ersten Fall treffen die religiös bestimmten Normen jeden, ob gläubig oder nicht, innerhalb des angenommenen Geltungsbereichs dieser Religion und ein Verstoß gegen sie ist mit Sanktionen verbunden, im zweiten Fall wirken die Verhaltenssätze nur gegen die Mitglieder dieser Religion, ohne den Entscheidungsspielraum anderer zu berühren.

Der Einfluß der Religion auf den individuellen Entscheidungsspielraum kann direkter oder indirekter Natur sein. Direkter Einfluß liegt vor, wenn eine universalistische Religion die Ziele des sozialen Handelns

---

1) Honigsheim, Paul: a.a.O., S. 75

bestimmt und die religiösen mit den gesellschaftlichen Verhaltenserwartungen identisch sind. Alles soziale Handeln, auch das wirtschaftliche, ist dann auf die Erreichung der durch die Religion vorgegebenen Ziele ausgerichtet und erfolgt entsprechend der religiösen Verhaltenserwartungen. Der Entscheidungsraum des Individuums wird direkt durch die Religion bestimmt. Ein direkter Einfluß liegt auch dann vor, wenn einzelne Verhaltensmuster vorgegeben werden, so z.B. das Verbot der Zinsnahme für ausgeliehenes Kapital durch die katholische Kirche im Mittelalter. Indirekt wirken religiöse Vorstellungen, wenn sie Aussagen über die soziale Ordnung beinhalten, also den Rang der Individuen und Gruppen zueinander bestimmen oder die soziale Mobilität beeinflussen. Indirekte Wirkungen liegen auch vor, wenn bestehende soziale Ordnungen religiös begründet und gerechtfertigt werden. Durch ihren Bezug zu einer bestimmten sozialen Ordnung beeinflussen sie die von den einzelnen sozialen Gruppen geäußerten Rollenerwartungen. "Eine soziale Ordnung erfordert ein einheitliches Wertschema ... Die Religion vermag unter gewissen Umständen dazu zu verhelfen, das Problem der Ordnung zu lösen; sie kann dabei sowohl Ziele aufweisen als auch die Wege zu ihrem Erreichen herausstellen. Durch Riten, Symbole, durch ein System von Glaubenswahrheiten, durch ihre Lehren von Lohn und Strafe kann die Religion helfen, die sozialisierten Individuen hervorzubringen, die die dominierenden Werte als legitime Mittel und Ziele annehmen."[1)]

Die religiösen Verhaltenserwartungen haben besondere Bedeutung durch die zugehörigen Sanktionen, die zwar bei einem Verstoß zur Androhung des Ausschlusses von den Segnungen einer anderen Welt führen, aber zu-

---

1) Yinger, J. Milton: Religion, Society and the Individual, New York 1957, S. 70 f. (zitiert bei: Matthes, Joachim: a.a.O., S. 229)

gleich auch durchaus diesseitige Nachteile beinhalten, weil die Religionsmitglieder gegebenenfalls bei weiterem Umgang mit dem die Norm Verletzenden fürchten, ebenfalls jenseitige Nachteile in Kauf nehmen zu müssen, oder die Normverletzung als so fundamental betrachten, daß sie nicht nur eine Isolierung des die Norm nicht Beachtenden befürworten, sondern seinen totalen Ausschluß aus der Gesellschaft anstreben. Beispiele aus der christlichen Religion finden sich vorwiegend im Mittelalter in der Ächtung und Verhängung des Banns, können aber auch heute teilweise noch beobachtet werden, weniger in hochstehenden als eher in primitiveren Religionen.

Der im internationalen Raum einen Standort suchende Unternehmer wird auch mit den durch religiöse Überzeugungen und Verhaltenserwartungen bedingten näheren Bestimmungen der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit rechnen müssen, wenn nicht direkt durch Vorgabe bestimmter Ziele oder Verhaltensmuster, so doch zumindest indirekt durch die besondere Gestaltung der Sozialordnung und der daraus sich ergebenden Rollenerwartungen. Da religiöse Überzeugungen für einen nicht dem jeweiligen Glauben Zugehörigen schwer zugänglich und verständlich sind, ergibt sich eine zusätzliche Schwierigkeit in der Ermittlung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums. Hinzu kommt, daß der Unternehmer eigene religiöse Zielvorstellungen und Verhaltensmuster besitzen kann, die freilich aus seiner Religion stammen und die Praktizierung oder zumindest Beachtung von an dem potentiellen Standort geltenden religiös bestimmten Verhaltenserwartungen verbieten.

Festzuhalten bleibt, daß die unterschiedlichen religiösen Überzeugungen an den alternativen internationalen Standorten einen Beitrag zur Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums leisten und daß

dieser Beitrag umso mehr empfunden wird, je weiter die religiösen Überzeugungen des standortsuchenden Unternehmers von den vorgefundenen abweichen. Daß andererseits religiöse Überzeugungen auch den Freiheitsraum erweitern können, zeigt eine Untersuchung Webers über den Zusammenhang zwischen Calvinismus und wirtschaftlicher Entwicklung in England und Amerika, die sich auf das 17. und 18. Jahrhundert bezog. Darin stellt er dar, daß aufgrund der Prädestinationslehre Calvins die Bestätigung des Erwähltseins oder Nicht-Erwähltseins lediglich daraus abzulesen war, inwieweit irdische Erfolge erzielt werden konnten. Den für die andere Welt Erwählten wurde auch auf dieser Welt Erfolg zuteil. Damit entwickelte sich das Streben, auf dieser Welt möglichst erfolgreich zu sein. Die wirtschaftliche Tätigkeit der Unternehmer nahm einen großen Aufschwung und alle Mittel, die zum Erfolg führten, waren zugelassen. Diese Entwicklung stellte eine Abkehr von mittelalterlichen Auffassungen des Gefangenseins dar und gewährte gegenüber vorher einen erheblich erweiterten Entscheidungsspielraum.[1)]

23. Denkweisen in der Gesellschaft

Die Verhaltenserwartungen, seien sie allgemein gesellschaftlich-kulturellen oder aus ihnen hervorgehobenen, religiösen Ursprungs, weisen einen generellen Charakter auf, wie der Ausdruck Norm für normales, vielfach geübtes Verhalten bereits bekräftigt. Sie dienen der Übertragung des anerkannten Wertsystems auf die Realität. Um die Werte über-

---

1) vgl. Weber, Max: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, 3 Bände, Tübingen 1920/21 und hierzu: Müller-Armack, Alfred: Religion und Wirtschaft, Stuttgart 1959, S. 540 ff. über Dogma und Wirtschaftsgesinnung

tragen zu können, müssen sie auf konkrete Situationen angewendet werden. Da aber jede Situation sich, zumindest in Nuancen, von allen anderen unterscheidet, ist es erforderlich, die zugrundeliegenden Werte mit ihren Verhaltenserwartungen auf die konkrete Situation hin auszulegen.

Die Beurteilung einer Situation setzt ihre Erkennung voraus. Man muß sich gewissermaßen eine Anschauung von ihr bilden. Dazu nimmt man ihr gegenüber eine bestimmte Position ein, die dann die Blickrichtung bestimmt. Welche Position eingenommen wird und ob sie unmittelbar oder nach Prüfung mehrerer möglicher Anschauungsweisen zugrundegelegt wird, ist von der Denkweise des einzelnen abhängig. "Jeder Versuch, Wissen oder Erkenntnis von der äußeren Welt zu erlangen, ist zweifellos in gewisser Weise an seinen Ort im historisch-soziologischen Prozeß gebunden. Das heißt, jedermann erlangt durch sein Denken Kenntnis und Wissen von der äußeren Welt nur als Glied einer sozialen Klasse, Kaste, Partei, religiösen oder sonstigen soziologischen Gruppierung."[1] Die Anschauungs- oder Denkweise des einzelnen ist ihm nicht völlig frei, sondern historisch-soziologisch gegeben und von den Denkweisen der Gruppen, zu denen er gehört, beeinflußt. Daraus ergibt sich die Form des Wissens, die er zur Situationsbeurteilung einsetzen kann. Eisermann unterscheidet folgende sechs ideal-typischen Wissens- und Erkenntnisarten: Magisches, mystisches, scholastisches, dogmastisches, spekulatives und logisch-erfahrungsmäßiges Wissen.[2] Die einzelnen Wissens- und Erkenntnisarten überlagern sich und bestimmen die Denkweise, die der einzelne zur Anwendung bringt.

---

1) Eisermann, Gottfried: Wissenssoziologie, in: Die Lehre von der Gesellschaft, a.a.O., S. 481 ff., hier S. 512

2) vgl. ders., a.a.O., S. 519 f.

Aufgrund gemeinsamer historisch-soziologischer Entwicklung und der Zugehörigkeit zu Gruppen wird aus der individualen eine kollektive Denkweise, die sich in verschiedenen Formen äußern kann. "Mentalitäten sind vergleichsweise wenig reflektierte Komplexe von Meinungen und Vorstellungen. Sie entstehen aus der gewohnheitsmäßigen Orientierung in einem begrenzten Erfahrungsbereich, ..."[1] Die zu beurteilenden Situationen werden damit unter einem einseitigen und eng begrenzten Blickwinkel vorgenommen, der der tatsächlichen Situation nicht gerecht zu werden braucht, sondern vielmehr zu einem von wenigen und gering differenzierten Denkinhalten bestimmten Urteil führt, aus dem unmittelbar gewisse Verhaltenserwartungen hinsichtlich der konkreten Situation entwickelt werden. Sie stützen sich vorwiegend auf Emotionen, also Reflexionen aus dem Gefühl heraus. Den Mentalitäten verwandt sind die Vorurteile, die sich auf einzelne wenige Merkmale einer Situation beziehen, das rationale Urteil ersetzen und eine ständige Bereitschaft zur Ablehnung des Gruppenfremden beinhalten.[2] Die Funktion der Vorurteile wird "besonders deutlich in den Verhaltenserwartungen, die jeweils eine Gruppe von der anderen hegt."[3] Können Mentalitäten und Vorurteile als die Situation wenig durchdringend angesehen werden, so weisen Ideologien eine differenzierte, auf theoretischer Erklärung aufbauende Betrachtungsweise auf. "Das Produkt dieser im Ansatz theoretisierenden, nach Möglichkeit sich zu systematischer Zusammenfassung aufgipfelnden Denkbemühung, mit der man in vielfältiger Kombination die Vergangenheit zurechtschmücken, die Gegenwart zu erklären und das Handeln in die Zukunft hinein zu aktivieren sucht, können wir daher, gerade weil damit eine Anschauung von der Welt verknüpft ist, Ideologie

---

1) König, René: Soziologie, S. 190

2) vgl. ders., a.a.O., S. 335 f.

3) ders., a.a.O., S. 337 (gesperrte Schreibweise vom Verf. aufgehoben)

nennen... Ideologien sind daher Erkenntnisse, Glaubensgehalte, Überzeugungen, Gefühle und Wissenselemente, die sich zu einem mehr oder weniger kohärenten Ideengut verdichtet haben."[1] Während Mentalitäten und Vorurteile auf einem vorhandenen und weithin anerkannten kulturellen Wertsystem aufbauen, es aber einseitig zur Anwendung bringen, können Ideologien entweder dazu dienen, die Überzeugung dieses Wertsystems durch theoretisierende Aussagen zu festigen, oder dem vorhandenen ein eigenes Wertsystem gegenüberzustellen, sodaß sie im zweiten Fall tendenziell das bisherige Wertsystem bekämpfen und ersetzen wollen.

Da es dem einzelnen von seiner geistigen Kapazität her und aufgrund seiner Gruppenzugehörigkeit unmöglich ist, zu jeder Situation sein eigenes differenziertes Urteil abzugeben, gewinnt die öffentliche Meinung als Ersatz für das eigene Urteil an Bedeutung. Die Denkweisen einer Gesellschaft werden damit auch sehr wesentlich von ihr geprägt, indem Denkmuster angeboten und dem einzelnen mit den Medien der Massenkommunikation[2] nahe gebracht werden.

Die Denkweisen in einer Gesellschaft stellen einen Beitrag zur Bestimmung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums dar, weil sie als Interpretation der vorhandenen Werte in Form von Verhaltenserwartungen auf bestimmte Situationen, hier denjenigen, die für den standortsuchenden Unternehmer auftreten oder auftreten können, wirken.

---

1) Eisermann, Gottfried: a.a.O., S. 515

2) zur Massenkommunikation vgl. z.B. König, René: Soziologie, S. 181 ff.; sowie Reiwald, Paul: Vom Geist der Massen, 3. Aufl., Zürich 1948; Katz, Elihu und Paul F. Lazarsfeld: Persönlicher Einfluß und Meinungsbildung, München 1962; Schramm, Wilbur (Hrsg.): Grundlagen der Kommunikationsforschung, 3. Aufl., München 1970

Gerade für die internationale Standortwahl ist dies bedeutend, denn die Denkweise des fremden Unternehmers und die an alternativen internationalen Standorten vorgefundenen Denkweisen der Bevölkerung können sehr große Unterschiede aufweisen. Damit lassen sich zwar teils Verhaltenserwartungen in einer fremden Umgebung relativ genau erkennen, sie können aber den eigenen Vorstellungen des Unternehmers so konträr entgegengesetzt sein, daß es ihm nicht möglich ist, den fremden Blickwinkel einzunehmen und ihnen ihrem Sinn gemäß gerecht zu werden. Liegen zudem Verhaltenserwartungen aufgrund verschiedener, miteinander konkurrierender Ideologien vor, so sieht er sich der zusätzlichen Schwierigkeit ausgesetzt, aus sich widersprechenden Anforderungen an ihn eine auszuwählen mit dem Risiko, die falsche getroffen zu haben und damit nicht beabsichtigte Nachteile auf sich zu ziehen. Gesellschaftliche Denkweisen können aufgrund ihrer Anschauung von der Realität bestimmte Verhaltensweisen fordern, deren Realisierung dem Unternehmer objektiv nicht möglich ist, und andere a priori ausschalten, die nach Ansicht des Unternehmers notwendig und seiner Auffassung nach auch den vorhandenen Werten dienlich sind.

Der unternehmerische Entscheidungsspielraum wird durch gesellschaftliche Faktoren näher bestimmt, indem gesellschaftliche und aus ihnen hervorgehobene religiöse Verhaltenserwartungen vorhanden sind und diese sich über die herrschenden Denkweisen in der Gesellschaft ihm mitteilen. Für die internationale Standortwahl muß dann geprüft werden, ob und gegebenenfalls wo sich der unternehmerische Entscheidungsspielraum mit dem Autonomieanspruch des Unternehmers deckt.

3. Stabilität oder Labilität gesellschaftlicher Gegebenheiten

Die herrschenden gesellschaftlichen Gegebenheiten in der Form ihrer Verhaltenserwartungen aufgrund des vorhandenen Wertsystems und der Sozialstruktur sowie aufgrund religiöser Überzeugungen und die vorherrschenden Denkweisen in der Gesellschaft bestimmen den gegenwärtigen unternehmerischen Entscheidungsspielraum an den alternativen internationalen Standorten. Jedoch ist auch seine zukünftige Entwicklung von Bedeutung, weil die Standortwahl eine grundlegende und langfristig wirkende Festlegung für die Unternehmung darstellt. Standorte mit gegenwärtig aus der Sicht des Unternehmers den unternehmerischen Entscheidungsspielraum günstig bestimmenden gesellschaftlichen Gegebenheiten können, wenn ihre nachhaltige Veränderung erwartet werden muß und diese möglicherweise dessen ungünstige zukünftige Gestaltung zur Folge haben wird, mit der Autonomiepräferenz des Unternehmers nicht mehr in Übereinstimmung stehen und umgekehrt.

Wenn auch nicht davon ausgegangen werden kann, daß die gegenwärtigen gesellschaftlichen Gegebenheiten auf längere Sicht unverändert bleiben werden, weil "sich auch in stationären Systemen immer s o z i a l e P r o z e s s e abspielen, die naturgemäß dynamisch sind,"[1] so muß doch unterschieden werden zwischen Prozessen des Wandels innerhalb eines sozialen Systems und dem Wandel des Systems selbst.[2] Im ersteren Falle würden Anpassungen an sich verändernde natürliche, technische und geistige Gegebenheiten eintreten, die auf der Grundlage des bestehenden sozialen Systems erfolgen, also lediglich seine Weiterent-

---

1) König, René: Soziologie, S. 291

2) vgl. ders., a.a.O., S. 291 (in Anlehnung an T. Parsons)

wicklung darstellen. Im zweiten Fall würde das bestehende durch ein anderes soziales System ersetzt werden, dessen genaue Gestalt und dessen Auswirkungen auf die Belange der davon Betroffenen jedoch gegenwärtig nicht vollständig abzuschätzen ist. Da ein derartiger sozialer Wandel sich meist nicht ohne Auseinandersetzungen zwischen den herrschenden und den die Herrschaft anstrebenden Auffassungen einstellt und da die Form der Auseinandersetzung, ihre Dauer und die möglicherweise zur Anwendung kommenden Mittel nicht im vorhinein abgesehen werden können, kann eine derartige Situation als labil beschrieben werden, während der erstere Fall stabile gesellschaftliche Gegebenheiten aufweist. Im Anschluß an die Erörterungen im vorigen Kapitel[1] über die Stabilität oder Labilität staatspolitischer Gegebenheiten kann hier von Stabilität oder Labilität gesellschaftlicher Gegebenheiten gesprochen werden. Im ersten Fall herrscht in der Gesellschaft die Tendenz, bei Störungen der vorhandenen gesellschaftlichen Ordnung wieder zu der vorherigen Gleichgewichtslage zurückzukehren, im zweiten Falle erfolgt nach eingetretenen Störungen keine Rückkehr zu ihr.

Die Stabilität oder Labilität gesellschaftlicher Gegebenheiten hängt auf das engste mit der Stabilität oder Labilität staatspolitischer Verhältnisse zusammen, da diese auf jenen aufbauen und nur aufgrund ihrer Ausstattung mit hoheitlicher Macht besonders hervorgehoben sind. Das ergibt sich daraus, daß die herrschende Sozialordnung gleichzeitig eine Machtordnung der in einer Gesellschaft vorhandenen Schichten und Gruppen darstellt und der Staat innerhalb des Machtgefüges nur eine, wenn auch bedeutende Stellung einnimmt.

---

1) vgl. S. 138 ff. dieser Arbeit

Die gegenwärtigen gesellschaftlichen Verhältnisse können als stabil angesehen werden, wenn die vorhandene Sozialordnung mit ihrem Wertsystem und den Verhaltenserwartungen vom überwiegenden Teil der Mitglieder der Gesellschaft als richtig angesehen wird, und sie aus dieser Auffassung heraus die Erhaltung der Sozialordnung befürworten.

Jede herrschende Sozialstruktur ist jedoch Belastungen ausgesetzt. Diese können sich ergeben z.B. aus wachsender Industrialisierung, die neue Berufe aufkommen läßt und alte zurückdrängt, wodurch bisherige Gruppen zerfallen und sich neue bilden, die ihren Platz in der Sozialstruktur suchen und neue Verhaltensanforderungen an die Gruppenmitglieder und an die gesamte Gesellschaft richten. Weiterhin können neue Denkweisen aufgrund veränderten Bildungsstands, eigener neuer Erkenntnisse oder Einfließen fremden Bildungsguts auftreten, die dazu führen können, daß die bisherigen Überzeugungen nicht mehr als zutreffend angesehen werden. Naturereignisse, kriegerische Verwicklungen oder politische Veränderungen außerhalb der eigenen Gesellschaft, die aber auf sie zurückwirken, sowie die gezielte Beeinflussung einzelner Gruppen von seiten fremder Mächte können ebenfalls Spannungen in der Sozialstruktur erzeugen oder verstärken. Damit sind nur einige Einflüsse angeführt.

Die vorhandenen sozialen Spannungen können im Rahmen eines gesellschaftlichen Entwicklungsprozesses überwunden werden, dessen Richtung durch Kompromisse zwischen den Auffassungen der gegensätzlichen Gruppen bestimmt ist. Andererseits ist nicht zu verkennen, daß viele soziale Spannungen zu groß waren, um durch Kompromisse beigelegt werden zu können. Dies bestätigt ein Blick in die Geschichte der heutigen In-

dustrieländer und ein Blick auf die Entwicklungsländer, in denen teilweise Gegensätze anzutreffen sind, die immer wieder zu gewaltsamen Aktionen führen.

Für den standortsuchenden Unternehmer ergibt sich deshalb die Aufgabe, die vorhandenen sozialen Spannungen zu erkennen und zu beurteilen, ob über Kompromisse zustandekommende Lösungen wahrscheinlich sind oder mit gewaltsamen Veränderungen gerechnet werden muß. Kann der Unternehmer von stabilen gesellschaftlichen Gegebenheiten ausgehen, so wird er damit rechnen, daß der gegenwärtige Spielraum für seine Entscheidungen auch für die absehbare Zukunft vorhanden sein wird. Damit ist es ihm möglich, zu beurteilen, ob seine Autonomieanforderungen an dem betrachteten Standort auf Dauer erfüllt werden können oder nicht. Herrschen dagegen labile Gegebenheiten, so wird er mit wesentlichen Veränderungen des gegenwärtigen Entscheidungsspielraums rechnen. Um seine Stellung in der zukünftigen Sozialordnung bestimmen zu können, wird er die Entwicklungsrichtung der laufenden Umwälzungen zu erkennen suchen. Allerdings wird sich daraus der zukünftige Entscheidungsspielraum nur undeutlich abzeichnen. Hegt er jedoch Erwartungen, daß der zukünftig sich ergebende Entscheidungsspielraum seinen Autonomieansprüchen eher gerecht wird, so kann sich eine Entscheidung auch zugunsten eines Landes mit gegenwärtig gesellschaftlich labilen Verhältnissen ergeben, wenn er der Ansicht ist, daß von ihm begrüßte Gegebenheiten sich in absehbarer Zeit einstellen werden.

F. Die Bedeutung des Autonomiekriteriums für die internationale Standortwahl kaufmännischer Unternehmungen - Zusammenfassung und Ausblick

Für die Ausdehnung der Standortsuche auf das Ausland, ganz besonders, wenn eine Tochterunternehmung errichtet werden soll, sind in den meisten Fällen wirtschaftliche Gründe maßgebend. Diese können beschaffungs-, absatz- und sicherungspolitischer Natur sein. Unter Beschaffungsgesichtspunkten war früher die Erschließung von Rohstoffquellen bedeutend. Die Unternehmungen, die in den Rohstofflieferländern errichtet wurden, hatten meist die Aufgabe, die benötigten Materialien für die Heimatunternehmung am Entstehungsort aufzukaufen. Daneben übernahmen sie, je nach Art des Rohstoffes, vereinzelt auch Produktionsaufgaben, die sich aber auf die Gewinnung und Vorbearbeitung, um eine bessere Transportfähigkeit des Guts zu erreichen, beschränkten. Werden heute Tochterunternehmungen mit Produktionsaufgaben im Ausland errichtet, so sind meist die Knappheit der Arbeitskräfte auf dem heimischen Arbeitsmarkt, zumindest in der Bundesrepublik Deutschland, und die großen Unterschiede im Lohnniveau zwischen hoch industrialisierten und geringer entwickelten Ländern bestimmend. Demgemäß werden Teile der Produktion ins Ausland verlagert. Aufgabe der entsprechenden Tochterunternehmungen ist es, Halb- oder Fertigfabrikate zu produzieren, deren Herstellung im Heimatland nicht mehr gewinnbringend durchgeführt werden kann.[1)] Auch die Fragen der Kapitalbeschaffung können eine

---

1) Als Beispiel für viele sei die Errichtung von Produktionsstätten für Photogeräte der Firma Rollei-Werke, Franke & Heidecke, Braunschweig, in Singapur genannt. Das Arbeitskräfteproblem stand im Vordergrund der eingeleiteten Produktionsverlagerung nach Fernost. Vgl. Erfolgreicher Start der Rollei-Werke, Süddeutsche Zeitung vom 7.10.1971, S. 22

Rolle spielen, z.B. wenn die Errichtung von produzierenden Tochterunternehmungen in Entwicklungsregionen durch das eigene Land, durch das Gastland oder durch internationale Organisationen gefördert wird und dazu verbilligte Kredite, Zuschüsse, steuerliche Erleichterungen oder zumindest Bürgschaften gewährt werden.

Unter absatzpolitischen Gesichtspunkten erfolgt eine Errichtung von Tochterunternehmungen im Ausland, nicht nur mit Produktionsaufgaben, um die dort befindlichen Absatzmärkte besser, als das über den Export möglich ist, versorgen zu können. Das kommt sowohl für ausländische Märkte in Frage, die bereits beliefert wurden, als auch für bisher noch fremde Märkte. Eine Tochterunternehmung im Absatzland kann sich den dortigen Marktverhältnissen besser anpassen, weil sie den unmittelbaren Kontakt zum Markt hat und damit über bessere Informationen verfügt, und weil dadurch eine zuweilen zu beobachtende ablehnende Haltung gegenüber eingeführten Produkten umgangen werden kann. Die Errichtung von Tochterunternehmungen der Konkurrenten auf einem ausländischen Markt und die damit verbundene Gefahr, diesen zu verlieren, stellt einen weiteren absatzpolitischen Grund zur Errichtung einer eigenen Tochterunternehmung dar.

Sicherungspolitische Gründe spielen eine Rolle, wenn eine Unternehmung in einem oder mehreren fremden Ländern Tochterunternehmungen errichtet, um dadurch von der wirtschaftlichen Entwicklung des Heimatlandes unabhängiger zu werden. Ertragseinbußen in einem Land, z.B. aufgrund konjunktureller Schwierigkeiten, können dann, wenn andere Länder eine andere wirtschaftliche Entwicklung aufweisen, durch bessere Erträge in diesen gemildert werden. Über die Verteilung der wirtschaftlichen

Tätigkeit auf mehrere Länder wird eine Risikominderung angestrebt, die aber nur dann eintritt, wenn die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Ländern tatsächlich voneinander abweicht.[1)]

Neben den erwähnten rein wirtschaftlichen Gründen spielen vereinzelt auch die durch staatliche Maßnahmen und gesellschaftliche Gegebenheiten bedingte Erschwerungen der wirtschaftlichen Tätigkeit in einem Land eine Rolle. Es kann dann zu einer Verlegung der Unternehmung aus dem Staatsgebiet des ursprünglichen Landes heraus kommen. Entsprechende Beispiele finden sich heute vorwiegend in den Entwicklungsländern, wobei allerdings oft auch vermutet werden kann, daß sich neben politischen auch wirtschaftliche Erwartungen der Unternehmer nicht erfüllt haben, der Rückzug aber nur mit politischen oder gesellschaftlichen Veränderungen begründet wird. In den wenigsten Fällen wird zudem nur eine Gruppe von Gründen, also entweder nur beschaffungs-, absatz- oder nur sicherungspolitische, für die Errichtung einer Tochterunternehmung im Ausland bestimmend sein; meist spielen alle drei Gruppen eine Rolle.

Obwohl Fragen der internationalen Standortwahl heute an eine Reihe von Unternehmungen herantreten, die teils bereits Standorte in verschiedenen Ländern haben und dann oft als internationale Unternehmungen bezeichnet werden,[2)] oder im Begriff sind, den ersten Schritt

---

1) Ausführlicher sind die Gründe für die Errichtung von Unternehmungen im Ausland z.B. dargestellt bei Bartholdy, Karl; Seidler, Gerhard, und Wilhelm, Herbert: Zweigbetriebe, Niederlassungen und Beteiligungen im Ausland, München 1963, S. 15 ff., sowie bei Giesecke, Helmut: Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs, Nr. 18, Hamburg 1963, S. 66 ff.

2) zur Begriffsbestimmung der internationalen Unternehmung vgl. Sieber, Eugen H.: Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft? ZfbF, N.F. 22. Jg., 1970, S. 414 ff., hier insbes. S. 417 ff.; sowie Borrmann, Werner (Bearb.): Managementprobleme internationaler Unternehmungen, Wiesbaden 1970, S. 23 ff.

ins Ausland zu tun, hat sich die betriebswirtschaftliche Standortliteratur dieser Fragen bisher nicht angenommen. Ihre betriebswirtschaftliche Behandlung erfolgte lediglich im Zusammenhang mit sogenannten "Direktinvestitionen im Ausland". Wird von Direktinvestitionen gesprochen, so soll damit auf den Unterschied zu "Portfolio"-Investitionen hingewiesen werden. Dieser ergibt sich aus der mit der Investition verbundenen Absicht. Bei Direktinvestitionen will der Kapitalanleger ein bestimmtes Projekt selbst verwirklichen und darin selbst unternehmerisch tätig sein. Portfolioinvestitionen (Kauf von Aktien und anderen Wertpapieren) stellen eine bloße Kapitalanlage auf einem Kapitalmarkt dar, ohne daß der Anleger aktiv am Gang der Geschäfte teilnimmt.[1)]

Der Zusatz "im Ausland" bezeichnet die räumliche Lage des anstehenden Projekts, deutet aber darauf hin, daß sich hierin in Wahrheit Standortfragen und nicht Investitionsfragen verbergen. Eine Direktinvestition im Ausland, um diese Bezeichnung noch einmal zu verwenden, beinhaltet in Wahrheit eine Vielzahl verschiedener betriebswirtschaftlicher Probleme, die über die einzelnen konstitutiven Entscheidungen[2)] gelöst werden müssen, wobei diese allerdings in einem gegenseitig bedingenden Zusammenhang stehen. Jedes Problem sollte jedoch zunächst mit den dafür vorgesehenen betriebswirtschaftlichen Instrumenten und Kriterien bearbeitet werden, bevor die Ergebnisse zusammengefaßt und aufeinander

---

1) vgl. Nagel, Horst: Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, Diss. München 1969, S. 6 ff. - Auf die Vielfalt betriebswirtschaftlicher Investitionsbegriffe kann hier nur hingewiesen werden. Vgl. dazu z.B. Pack, Ludwig: Betriebliche Investitionen, Begriff-Funktion-Bedeutung-Arten, Wiesbaden 1959; Brandt, Horst: Investitionspolitik des Industriebetriebes, 2. Aufl., Wiesbaden 1964; Ballmann, Werner: Beitrag zur Klärung des betriebswirtschaftlichen Investitionsbegriffes und zur Entwicklung einer Investitionspolitik der Unternehmung, Diss., Osnabrück 1954

2) vgl. Sandig, Curt: Betriebswirtschaftspolitik, a.a.O., S. 134 ff.

abgestimmt werden. Durch den Zusatz "im Ausland" wird hingewiesen, daß erstens auch eine Standortwahl getroffen werden muß und zweitens Standorte in verschiedenen Ländern einbezogen werden müssen. Deshalb ist es Aufgabe der betriebswirtschaftlichen Standortlehre, sich dieses Aspektes anzunehmen. Die Aufgabenstellung der vorliegenden Arbeit ergab sich daraus, daß dies bisher nicht erfolgt ist.

Wie bereits ausgeführt, unterscheiden sich Standorte allgemein hinsichtlich natürlicher, wirtschaftlicher, staatspolitischer und gesellschaftlicher Gegebenheiten. Die betriebswirtschaftliche Standortliteratur hat sich jedoch lediglich der Faktoren angenommen, die Wirkungen bezüglich des von ihr verwendeten Gewinn- oder Rentabilitätskriteriums (oder des in der älteren Literatur herangezogenen Kostenkriteriums) entfalten. Nur die dadurch ausgezeichneten Gegebenheiten wurden als standortrelevant angesehen und als Standortfaktoren bezeichnet. So unterscheidet Behrens nur in Standortfaktoren des Gütereinsatzes und des Leistungsabsatzes. Darin sind neben den wirtschaftlichen auch natürliche (z.B. geologische Bedingungen und klimatische Verhältnisse), staatspolitische (z.B. die Leistungen des staatlichen Verbandes sowie die durch ihn verursachten Kosten) und gesellschaftliche Gegebenheiten enthalten (z.B. Kaufgewohnheiten der Kunden usw.). Jedoch sind diese nur insoweit einbezogen, als sie eben Wirkungen auf das angewandte Kriterium (Gewinn) entfalten. Die restlichen Gegebenheiten werden als nicht standortrelevant angesehen.

Am Ende des zweiten Kapitels wurden einige Forderungen an die Behandlung von Standortfragen in der Betriebswirtschaftslehre erhoben.[1)]

---

1) vgl. S. 53 ff. dieser Arbeit

Diese sollen hier im einzelnen nicht wiederholt werden. Würden jedoch außer dem Gewinnkriterium auch andere in die Standortbetrachtungen einbezogen, so würde ein Teil der bisher nicht als relevant angesehenen Gegebenheiten dadurch ihres unverbindlichen Charakters entkleidet und als für Standortfragen bedeutend angesehen werden müssen. In der vorliegenden Arbeit wurde von der Auffassung ausgegangen, daß für die internationale Standortwahl die Verwendung allein des Gewinnkriteriums nicht als zureichend empfunden werden kann. Es wurde daher der Versuch unternommen, diejenigen Gegebenheiten, die im Hinblick auf das dem Unternehmer an alternativen internationalen Standorten gewährte Maß an Autonomie Wirkungen entfalten, herauszufinden und in standortlicher Sicht unter Verwendung des vorhandenen Begriffswerkzeugs zu behandeln. Ausgehend von dem von Gutenberg verwendeten Autonomiebegriff, der sich nur auf staatspolitische Gegebenheiten bezog, wurde ein erweiterter Autonomiebegriff gefunden, der auch die gesellschaftlichen Einflüsse auf den unternehmerischen Entscheidungsspielraum beinhaltete. Das ergab sich aus der Annahme weitgehender Gleichheit der gesellschaftlichen Gegebenheiten innerhalb eines Staatesgebietes und ihrer Unterschiedlichkeit zwischen verschiedenen Staatsgebieten. Gutenbergs Einschränkung, die Beeinflussung des unternehmerischen Entscheidungsspielraums durch Konkurrenzbeziehungen und Marktpartner nicht in den Autonomiebegriff einzubeziehen, wurde aufrechterhalten. Dafür sprechen zwei Gründe. Einmal ist die gegenseitige Beeinflussung der Unternehmungen eine allgemeine Erscheinung in marktwirtschaftlichen Systemen, die nicht nur bei internationaler Standortwahl auftritt. Da es in der vorliegenden Arbeit jedoch gerade um diejenigen Fragen, die sich bei internationaler Standortwahl ergeben, geht, gehört die Einflußnahme durch Konkurrenzunternehmungen und Marktpartner nicht zum hier behandelten Thema. Zum anderen unter-

scheidet sich dieser Einfluß auf den unternehmerischen Entscheidungsspielraum von den hier behandelten dadurch, daß bei ersterem im wesentlichen von wechselseitiger Einflußnahme ausgegangen werden kann, die einzelne Unternehmung also Maßnahmen ergreifen kann, ihren etwa bedrohten Freiheitsraum zu verteidigen und gegebenenfalls auf Kosten der Freiheitsräume der Mitbewerber oder sonstigen Marktteilnehmer auszuweiten, während staatspolitische und gesellschaftliche Einflüsse für sie meist Daten darstellen, die ihrer Einflußnahme weitgehend entzogen sind.[1)] Deshalb waren für die besonderen Fragen der internationalen Standortwahl unter Verwendung des Autonomiekriteriums lediglich staatspolitische und gesellschaftliche Standortfaktoren wesentlich, nicht jedoch wirtschaftliche oder natürliche.

Das in der vorliegenden Arbeit herangezogene Autonomiekriterium bewertet die Entscheidungsfreiheit des Unternehmers an alternativen internationalen Standorten. Wird einem Unternehmer die Freiheit zugestanden, bestimmte Entscheidungen selbst zu treffen, so erlangt er damit Entscheidungsmacht. Legt er also einen Autonomieanspruch fest, der an dem zu wählenden Standort erfüllt sein soll, so trifft er damit eine Machtentscheidung, die sich auf den Umfang der Fremdbestimmung durch staatspolitische und gesellschaftliche Gegebenheiten bezieht. Damit ist das Autonomiekriterium Ausdruck seines Machtstrebens im Hinblick auf die genannten Gegebenheiten. Werden Gewinn- und Machtstreben als unternehmerische Ziele gleicher Ebene angenommen, dann sind Gewinn-

---

1) Oettle spricht das Problem an, inwieweit eine Unternehmung überhaupt Möglichkeiten hat, Einfluß auf die öffentliche Politik zu nehmen. Vgl. Oettle, Karl: Finanzpolitik, S. 63 f., sowie Gerwig, Ernst: Organisation und Führung industrieller Unternehmungen, 2. Aufl., Stuttgart 1955, S. 288 ff., Hardach, Fritz-Wilhelm: Verbandspolitik der Betriebe, HdB, Sp. 5618 ff.

streben und Autonomieanspruch Ziele verschiedener Ebenen. Das trifft noch viel mehr zu, wenn Machtstreben dem Gewinnstreben unter- oder übergeordnet ist. Für den erstgenannten Fall ergeben sich dann die in Abb. 2 dargestellten Beziehungen zwischen Gewinnstreben sowie Machtstreben und den Gegebenheiten an alternativen internationalen Standorten. Die Umwelt eines Standortes wird durch die Natur und die Kultur bestimmt. Sie läßt sich unterscheiden in eine materielle Umwelt, die neben den natürlichen Gegebenheiten die erfolgten ingenieurtechnischen Umgestaltungen der Natur beinhaltet, und in eine immaterielle Umwelt. Für letztere lassen sich als Teilbereiche wirtschaftliche staatspolitische und gesellschaftliche Verhältnisse erkennen. Die Standortfaktoren des Gewinnkriteriums lassen sich in allen erwähnten Gruppen finden. Wird das Machtziel herangezogen, so ergeben sich dessen Standortfaktoren nur in den Teilbereichen der immateriellen Umwelt. Zur Erfassung der staatspolitischen und der gesellschaftlichen Verhältnisse dient das aus dem Machtziel herausgehobene Autonomiekriterium. Da nur die besonderen Fragen der internationalen Standortwahl hier behandelt werden, genügt es für die vorliegende Arbeit, das Autonomiekriterium statt des dahinter stehenden Machtziels heranzuziehen. Werden weitere Ziele, die auf der Ebene des Gewinn- oder Machtziels stehen können, betrachtet, so muß das Schema um die Standortfaktorenbeziehungen zwischen diesen und den angegebenen Umgebungsverhältnissen erweitert werden. Zwischen Machtziel und Gewinnziel können Beziehungen bestehen, die eine Über-, Gleich- oder Unterordnung ausdrücken und die komplementärer, indifferenter oder konkurrierender Natur sind.[1] Diese werden hier jedoch nicht näher untersucht.

Für den Vergleich internationaler Standorte hinsichtlich des Autonomiekriteriums wurden bei den staatspolitischen Gegebenheiten das vorhandene Wirtschaftsrecht sowie das Sozialrecht und die Art der Praktizie-

---

1) zu Beziehungen zwischen unternehmerischen Zielen vgl. Heinen, Edmund: Zielsystem, S. 94 ff.

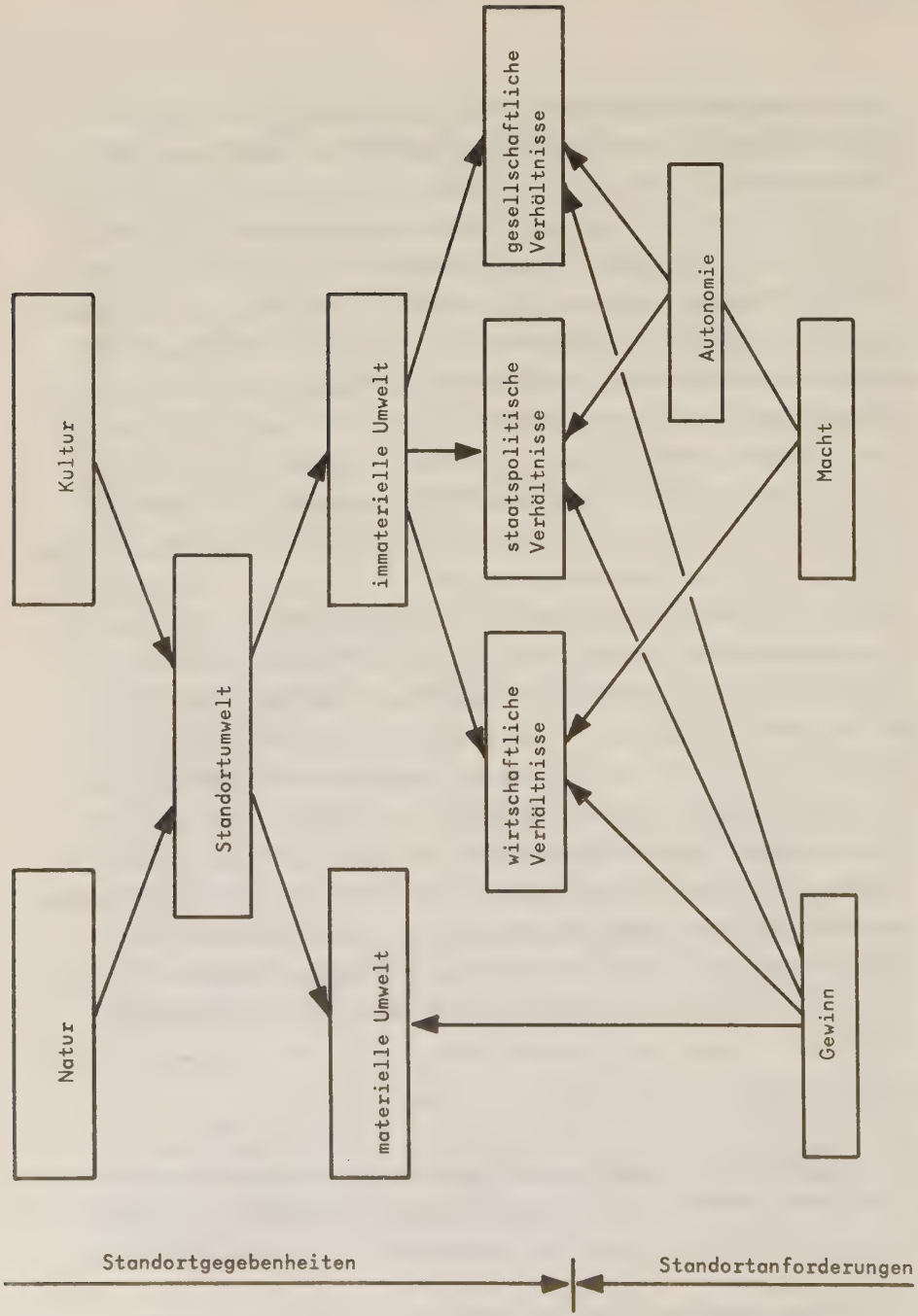

Abb. 2: Zusammenhang zwischen Standortgegebenheiten und Standortanforderungen

rung dieser Vorschriften, also die Rechtswirklichkeit, als Standortfaktoren angesehen. Gesellschaftliche Standortfaktoren stellten die durch gesellschaftliche und religiöse Verhaltenserwartungen, die Sozialstruktur und die Denkweisen in der Gesellschaft bestimmten, an den Unternehmer herangetragenen Rollenerwartungen dar. Diese Standortfaktoren bestimmen den unternehmerischen Entscheidungsspielraum an den alternativen internationalen Standorten. Dem steht ein Autonomieanspruch des standortsuchenden Unternehmers gegenüber. Der Standort, dessen gewährter Entscheidungsspielraum der Autonomiepräferenz am besten entspricht, wird hinsichtlich dieses Kriteriums als günstigster angesehen.

Da wirtschaftliche Gründe im allgemeinen den Anstoß für die Suche nach Standorten im Ausland darstellen und da es sich bei dieser Arbeit um Fragen der internationalen Standortwahl k a u f m ä n n i s c h e r Unternehmungen handelt, die ex definitione dem Erwerbsprinzip folgen, wird deutlich, daß die internationale Standortwahl nicht allein aufgrund eines Kriteriums erfolgen kann. Da aber nicht angenommen wird, der Unternehmer fordere maximale oder größtmögliche Autonomie, sondern er verlange nur einen von ihm individuell festgelegten Umfang an Autonomie, weil er ein gewisses Maß an Fremdbestimmung als notwendig zur Regelung des menschlichen Zusammenlebens ansieht und ein höheres Maß an Autonomie für ihn auch eine Ausweitung der zu treffenden Entscheidungen in Gebiete hinein verlangt, denen er sich seiner eigenen Anschauung nach nicht gewachsen fühlt, stellt die Autonomieforderung des Unternehmers lediglich eine Nebenbedingung zur Standortwahl dar. Danach ist zunächst d e r Standort der günstigste, der gerade das Maß an Autonomie gewährt, welches der Unternehmer erwartet. Standorte mit höherer

oder geringerer Autonomie werden nicht als günstiger angesehen. Des Unternehmers Autonomiepräferenz muß nicht einen bestimmten Punkt auf einer gedachten Skala möglicher Autonomiegewährungen darstellen, sondern es kann sich dabei auch um einen begrenzten Autonomiepräferenzbereich handeln. Letzteres wird in der Regel gegeben sein, schon allein deswegen, weil angesichts mangelnder Quantifizierungsmöglichkeiten der Autonomie und unterschiedlicher Einschätzung der Bedeutung der einzelnen Entscheidungen vom Unternehmer individuell festgelegt werden muß, welche Entscheidungen er sich nicht vorenthalten lassen möchte und bei welchen Entscheidungen er gegebenenfalls eine Fremdbestimmung akzeptiert oder gar erwartet. Ist des Unternehmers Autonomieanspruch erfüllt, so erfolgt die Auswahl des günstigsten aus den aufgrund der Nebenbedingung noch zu berücksichtigenden Standorten nach weiteren unternehmerischen Kriterien. Hier werden vor allem die Gewinnchancen herangezogen, wie es die betriebswirtschaftliche Standortliteratur bisher getan hat. Werden dabei, entsprechend den neueren Forschungsergebnissen in der Betriebswirtschaftslehre, auch Kriterien herangezogen, die sich aus anderen unternehmerischen Zielen ergeben, so kommen auch diese neben dem Gewinnkriterium in Frage. Die Autonomieforderung behält dabei jedoch den Charakter der Nebenbedingung.

Je schwieriger es wird, diese Nebenbedingung zu erfüllen, desto wichtiger wird sie für die Standortwahl. Da der Unternehmer seinen Autonomieanspruch im allgemeinen aus den Verhältnissen herleitet, in denen er sich befindet, gewinnt das Autonomiekriterium umso mehr Bedeutung, je mehr die Gegebenheiten an einem potentiellen ausländischen Standort von den dem Unternehmer vertrauten Gegebenheiten seines Heimatlandes abweichen. Gehören Heimatland und potentielles Gastland zum gleichen Kulturkreis und sind sie damit von ähnlichen gesellschaftlichen und die

staatliche Ordnung bestimmenden Ideen geprägt, wie das in den Industrieländern Westeuropas und Nordamerikas weitgehend gegeben ist, wird die Bedeutung des Autonomiekriteriums geringer sein, als wenn Länder aus verschiedenen Kulturkreisen oder mit stark unterschiedlichen Gegebenheiten in die Standortwahl einbezogen sind, wie das zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern oder auch Industrieländern verschiedener Kulturkreise (z.B. Westeuropa und Japan) der Fall ist. Je ähnlicher die Verhältnisse insgesamt sind, desto geringer ist die Bedeutung des Autonomiekriteriums.[1)]

Kann kein Standort gefunden werden, der dem Autonomieanspruch des Unternehmers a priori entspricht, so bleibt ihm keine andere Wahl, als seinen Anspruch zu verändern, was im allgemeinen auf eine Verringerung der Autonomieanforderungen hinausläuft. Damit können höhere Kosten verbunden sein, die sich daraus ergeben, daß nun Standorte akzeptiert werden, an denen vom Unternehmer Maßnahmen verlangt werden, die er freiwillig wahrscheinlich nicht ergriffen hätte. Hier sei insbesondere an Umweltschutzbestimmungen oder die staatliche Regelung von Preisen und Unternehmungsabsprachen zur Wettbewerbsbeschränkung erinnert.

---

1) Daß das Autonomiekriterium aber auch dann Bedeutung hat, zeigt eine Notiz in der Süddeutschen Zeitung vom 20. Jan. 1972, S. 20 "Starkes US-Interesse an europäischen Betrieben". Darin heißt es: "In Amerika sind die Kontrollen der Privatwirtschaft weit schärfer als in Westeuropa. Preiskontrollen und Antitrustgesetze werden mit besonderer Strenge auf die Muttergesellschaften der multinationalen Unternehmen angewandt .... Außerdem werden Konsumentenschutz und der Kampf gegen die Verschmutzung der Umwelt ... in Europa weniger forciert als in den Vereinigten Staaten."

Zusammenfassend kann nunmehr folgendes festgestellt werden: Die Bestimmung des Standortes für kaufmännische Unternehmungen kann nicht in jedem Falle nur über das Kriterium "Gewinn" allein erfolgen. Für die besonderen Fragen, die sich bei der Standortbestimmung im internationalen Raum ergeben, kann das Autonomiekriterium ergänzend herangezogen werden. Dieses ist lediglich für die Beurteilung unterschiedlicher staatspolitischer und gesellschaftlicher Gegebenheiten geeignet. Das Autonomiekriterium stellt einen auf die eben angeführten Verhältnisse bezogenen Teil des umfassenderen Machtziels dar. Es scheint erfolgversprechend, auch das Machtziel in die betriebswirtschaftliche Behandlung von Standortfragen einzubeziehen. Die Vermutung liegt nahe, daß auch andere unternehmerische Ziele in ihrer Erreichung durch standortliche Gegebenheiten beeinflußt werden. Die Behandlung der letztgenannten Fragen führt über die Aufgabenstellung der vorliegenden Arbeit hinaus, denn diese sollte sich lediglich mit den bei internationaler Standortwahl für kaufmännische Unternehmungen auftretenden besonderen Bestimmungsgründen beschäftigen.

LITERATURVERZEICHNIS

1. Bücher

Abendroth, Wolfgang u.a.	Einführung in die politische Wissenschaft, Bern und München 1968
Aharoni, Yair	The Foreign Investment Decision Process, Boston 1966
Barley, Delbert	Grundzüge und Probleme der Soziologie, 3. Aufl., Neuwied und Berlin 1968
Bartholdy, Karl u.a.	Zweigbetriebe, Niederlassungen und Beteiligungen im Ausland, München 1963
Behrens, Karl Christian	Betriebslehre des Außenhandels, Essen 1957
Behrens, Karl Christian	Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961
Behrens, Karl Christian	Der Standort der Handelsbetriebe, Köln und Opladen 1965
Bidlingmaier, Johannes	Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, Bd. 8 der Studienreihe: Betrieb und Markt, Wiesbaden 1964
Bidlingmaier, Johannes	Zielkonflikte und Zielkompromisse im unternehmerischen Entscheidungsprozeß, Bd. 11 der Studienreihe: Betrieb und Markt, Wiesbaden 1968
Bloech, Jürgen	Optimale Industriestandorte, Würzburg und Wien 1970
Blough, Roy	International Business: Environment and Adaption, New York usw. 1966
Böhm, Franz	Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung, Tübingen 1950
Böhm, Franz	Die Aufgaben der freien Marktwirtschaft, München 1951

Bolte, Karl Martin u.a.	Soziale Schichtung, Opladen 1966
Borrmann, Werner (Bearb.)	Managementprobleme internationaler Unternehmungen, Wiesbaden 1970
von Böventer, Edwin	Theorie des räumlichen Gleichgewichts, Tübingen 1962
Brandt, Horst	Investitionspolitik des Industriebetriebes, Wiesbaden 1964
Cassier, Siegfried C.	Wer beschließt die Geschäftspolitik der Großunternehmen? Das Verhältnis zwischen Privateigentum und Entscheidungsmacht, Frankfurt a.M. 1962
Churchman, C. West u.a.	Operations Research. Eine Einführung in die Unternehmensforschung, Wien und München 1966
Egner, Erich	Wirtschaftliche Raumordnung in der industriellen Welt. Veröffentlichungen der Akademie für Raumordnung und Landesplanung, Bd. 16, Bremen 1950
Ellwein, Thomas	Einführung in die Regierungs- und Verwaltungslehre, Stuttgart 1966
Eucken, Walter	Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 3. Aufl., Tübingen und Zürich 1960
Eucken, Walter	Die Grundlagen der Nationalökonomie, 8. Aufl., Berlin usw. 1965
Fäßler, Klaus	Betriebliche Mitbestimmung; Verhaltenswissenschaftliche Projektionsmodelle, Bd. 6 der Schriftenreihe: Die Betriebswirtschaft in Forschung und Praxis, Wiesbaden 1970
Fischer, Guido	Die Betriebsführung, Bd. 1: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 10. Aufl., Heidelberg 1964

von der Gablentz, Otto Heinrich	Einführung in die politische Wissenschaft, Köln und Opladen 1965
Geiger, Theodor	Ideologie und Wahrheit, 2. Aufl., Frankfurt a.M. 1968
Gerwig, Ernst	Organisation und Führung industrieller Unternehmungen, 2. Aufl., Stuttgart 1955
Giersch, Herbert	Allgemeine Wirtschaftspolitik, Bd. 1: Grundlagen, Wiesbaden 1961
Giesecke, Helmut	Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschaftsarchivs, Nr. 18, Hamburg 1963
Gordon, Lincoln u.a.	United States Manufacturing Investment in Brazil. The impact of Brazilian Government Policies 1946 - 1960, Boston 1962
Greenhut, Melvin L.	Plant Location in Theory and Practice, Chapel Hill 1956
Grochla, Erwin	Betrieb und Wirtschaftsordnung. Das Problem der Wirtschaftsordnung in betriebswirtschaftlicher Sicht, Berlin 1954
Grundmann u.a. (Autorenkollektiv)	Mathematische Methoden zur Standortbestimmung, Berlin 1968
Gutenberg, Erich	Unternehmensführung, Organisation und Entscheidungen, Wiesbaden 1962
Gutenberg, Erich	Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1: Die Produktion; 14. Aufl., Berlin usw. 1968 (Zitierweise: Gutenberg, Erich: Die Produktion)

Guth, Wilfried	Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel und Tübingen 1957
Hartmann, Heinz	Amerikanische Firmen in Deutschland. Beobachtungen über Kontakte und Kontraste zwischen Industriegesellschaften, in: Dortmunder Schriften zur Sozialforschung, Bd. 23, Köln und Opladen 1963
Hayek, Friedrich A.	Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, Zürich 1952
Hax, Karl	Personalpolitik und Mitbestimmung, Köln und Opladen 1969
Heinen, Edmund	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 3. verb. Aufl., Wiesbaden 1970 (Zitierweise: Heinen, Edmund: Einführung)
Heinen, Edmund	Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Das Zielsystem der Unternehmung, 2. Aufl., Wiesbaden 1970 (Zitierweise: Heinen, Edmund: Zielsystem)
Heinen, Edmund u.a.	Industriebetriebslehre, Wiesbaden 1972
Herder-Dorneich, Philipp	Zur Theorie der sozialen Schichtung, Köln 1965
von Hippel, Ernst	Allgemeine Staatslehre, 2. Aufl., Frankfurt a.M. 1967
Hofmann, Michael	Das unternehmerische Element in der Betriebswirtschaft, Berlin 1968
Holzer, Kurt	Theorie des Datenrahmens. Ökonomische Theorie "meta-ökonomischer" Faktoren, H. 75 der Volkswirtschaftlichen Schriften, Berlin 1964

Hoover jr., Edgar M.	The Location of Economic Activity, New York usw. 1948
Huber, Ernst Rudolf	Wirtschaftsverwaltungsrecht, 2 Bde., 2. Aufl., Tübingen 1953 und 1954
Hueck, Alfred	Gesellschaftsrecht, 15. Aufl., Berlin und München 1970
Huppert, Walter	Internationale Industriekonzerne. Eine Studie zur Erklärung, Systematisierung und Quantifizierung ihres Auslandsgeschäfts, Berlin 1966
Imboden, Max	Politische Systeme, Basel und Stuttgart 1964
Isard, Walter	Location and Space-Economy. A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure, 3. Aufl., New York 1962
Jelonek, A.	Die Entwicklungsländer. Unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung des Unternehmertums und eines adaptierten technischen Fortschritts, Baden-Baden 1961
Katz, Elihu u.a.	Persönlicher Einfluß und Meinungsbildung, München 1962
Kraus, Otto	Theorie der zwischenstaatlichen Beziehungen, Berlin 1956
Krefetz, Gerald u.a.	Investing abroad. A Guide to Financial Europe, New York usw. 1965
Kress, Gisela u.a.	Politikwissenschaft. Eine Einführung in ihre Probleme, Frankfurt a.M. 1969

Lange, Max G.	Politische Soziologie, 2. Aufl., Berlin und Frankfurt a.M. 1964
Larenz, Karl	Methodenlehre der Rechtswissenschaft, Berlin usw. 1960
Lohmann, Martin	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl., Tübingen 1965
Lösch, August	Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, 2. Aufl., Jena 1944
Lovell, Enid B.	Managing Foreign Base Corporations, New York 1963
Mackenroth, Gerhard	Bevölkerungslehre. Theorie, Soziologie und Statistik der Bevölkerung, Berlin usw. 1953
Mellerowicz, Konrad	Unternehmenspolitik, Bd. 1, Freiburg i.Br. 1963
Meissner, Hans Günther	Das Entwicklungsgeschäft. Theoretische Grundlagen - Betriebliche Probleme - Weltwirtschaftliche Zusammenhänge, Berlin 1966
Meyer, Wolfgang	Die Theorie der Standortwahl. Entwicklung, Inhalt und wirtschaftstheoretische Behandlung des Standortproblems, Berlin 1960
Meyer-Lindemann, Hans-Ulrich	Typologie der Theorien des Industriestandorts, Bremen-Horn 1951
Möller, Hans	Internationale Wirtschaftsorganisationen, Wiesbaden 1960
Müller-Armack, Alfred	Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, Hamburg 1947
Müller-Armack, Alfred	Religion und Wirtschaft. Geistesgeschichtliche Hintergründe unserer europäischen Lebensform, Stuttgart 1959

von Nell-Breuning, Oswald	Mitbestimmung, Frankfurt a.M. 1968
Nicklisch, Heinrich	Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl., Stuttgart 1932
Oettle, Karl	Unternehmerische Finanzpolitik. Elemente einer Theorie der Finanzpolitik industrieller Unternehmungen, Stuttgart 1966 (Zitierweise: Oettle, Karl: Finanzpolitik)
Ott, Karl Dieter	Soziales Handeln, Rollen und soziale Systeme, Stuttgart 1970
Pack, Ludwig	Betriebliche Investitionen. Begriff-Funktion-Bedeutung-Arten, Wiesbaden 1959
Paulsen, Andreas	Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Bd. 1: Grundlegung, Kreislauf, 9. Aufl., Berlin 1970
Pohmer, Dieter	Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1958
Preiser, Erich	Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, 4. Aufl., Göttingen 1967
Reiwald, Paul	Vom Geist der Massen, 3. Aufl., Zürich 1948
Rittner, Franz	Unternehmen und freier Beruf als Rechtsbegriffe, Tübingen 1962
Rüschenpöhler, Hans	Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem. Versuch einer betriebswirtschaftlichen Standortlehre, Berlin 1958
Sandig, Curt	Betriebswirtschaftspolitik, 2. völlig neu bearb. Aufl., Stuttgart 1966

Sauermann, Heinz	Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, 2. Aufl., Wiesbaden 1965
Schäfer, Erich	Die Unternehmung. Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 6. Aufl., Köln und Opladen 1966
Schmalenbach, Eugen	Pretiale Wirtschaftslenkung, Bd. 1: Die optimale Geltungszahl, Bremen-Horn 1947
Schmalenbach, Eugen	Der freien Wirtschaft zum Gedächtnis, Köln und Opladen 1949
Schmidt-Sudhoff, Ulrich	Unternehmerziele und unternehmerisches Zielsystem, Wiesbaden 1967
Schmitt, Matthias	Partnerschaft mit Entwicklungsländern, 2. Aufl., Stuttgart 1960
Schmitt, Matthias	Entwicklungshilfe als unternehmerische Aufgabe. Die Schlüsselfunktion der privaten Direktinvestitionen, Frankfurt a.M. 1965
Schneider, Erich	Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 10. verb. Aufl., Tübingen 1965
Schnettler, Alfred	Betriebe, öffentliche Haushalte und Staat, Berlin 1964
Schramm, Wilbur	Grundlagen der Kommunikationsforschung, München 1964
Schumann, Hans	Einführung in die Rechtswissenschaft, Wiesbaden 1959
Seifert, Hubertus	Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Ihre statistische Erfassung als Instrument der internationalen technisch-wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Köln und Opladen 1967

Serck-Hanssen, J.	Optimal Patterns for Location, Amsterdam und London 1970
Skinner, C. Wickham	American Industry in Developing Countries, New York usw. 1968
Sombart, Werner	Die Ordnung des Wirtschaftslebens, 2. Aufl., Berlin 1927
von Stackelberg, Heinrich	Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Tübingen und Zürich 1951
Strasser, Helge	Zielbildung und Steuerung der Unternehmung, Wiesbaden 1966
Töpfer, Klaus	Regionalpolitik und Standortentscheidung, Bielefeld 1969
Ulrich, Hans	Die Unternehmung als produktives soziales System. Grundlagen der allgemeinen Unternehmungslehre, Bern und Stuttgart 1968
Weber, Alfred	Über den Standort der Industrien. 1. Teil: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1909
Weber, Alfred	Industrielle Standortlehre. Allgemeine und kapitalistische Theorie des Standorts, in: Grundriß der Sozialökonomik, 2. Aufl., Bd. VI, Tübingen 1923
Weber, Max	Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, 3 Bde., Tübingen 1920/21
Weber, Max	Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie, 2 Bde., 4. Aufl., Tübingen 1956
Wehrwein, G.S.	Land Economies, New York 1946

Wiehn, Erhard — Theorien der sozialen Schichtung, Bd. 9 der Studien zur Soziologie, München 1968

Wöhe, Günter — Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 10. Aufl., Berlin und Frankfurt a.M. 1970

Wronsky, D. — Industriestandorte, Zürich 1967

Yinger, J. Milton — Religion, Society and the Individual, New York 1957

2. Dissertationen

Amedick, Klaus — Die Besteuerung der gewerblichen Wirtschaft als Standortfaktor, Köln 1959

Ather, S.A. — Investitionspolitik in den Entwicklungsländern, Köln 1965

Ballmann, Werner — Beitrag zur Klärung des betriebswirtschaftlichen Investitionsbegriffs und zur Entwicklung einer Investitionspolitik der Unternehmung, Osnabrück 1954

Becker, Ernst Wilhelm — Betriebswirtschaftliche Probleme der Unternehmensgründung in Entwicklungsländern, dargestellt anhand von Beispielen aus der Indischen Union und der VAR, Göttingen 1963

Bühler, H. — Standorttheorie des Handelns, Bern 1949

Burmeister, Klaus — Finanzierungsprobleme des privaten deutschen Kapitaleinsatzes in Entwicklungsländern, Berlin 1965

Dowerg, Helmut	Das industrielle Standortproblem. Eine betriebswirtschaftliche Untersuchung, Frankfurt a.M. 1935
Enzmann, Martin	Die Anwendung mathematischer Methoden bei der industriellen Standortbestimmung, Zürich 1962
Hackenberg, E.	Wechselwirkungen zwischen Besteuerung und Standort, Remscheid 1930
Muth, Hans J.	Die Steuer als Faktor der Standortwahl, Frankfurt a.M. 1957
Nagel, Horst	Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, München 1969
Nahr, H.	Standorttheorie und Standortdynamik, Erlangen 1958
Paesler, Helmut	Die betriebswirtschaftliche Problematik der privaten Kapitalbeteiligung im Ausland unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklungsländer, Köln 1962
Senn, Bruno	Standort und Steuern, St. Gallen 1958
Specht, Olaf	Betriebswirtschaftliche Kriterien zur Beurteilung privater Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern, Karlsruhe 1964
Vasoldt, Franz	Die Weber'sche Standortstheorie der Industrien im Lichte ihrer Kritiken, Berlin und Königsberg 1937

3. Beiträge zu Festschriften und Sammelwerken

Ambros, Dankmar	Art.: Gesellschaft, HdSW, Bd. 4, S. 427 ff.
Barth, Hans	Normen als Ordnungsformen der Weltorientierung, in: Kultur und Norm, Bd. 2 der Schriften zur wissenschaftlichen Weltorientierung, hrsg. von O.W. Haseloff und H. Stachowiak, Berlin 1957, S. 14 ff.
von Beckerath, Erwin u.a. (Hrsg.)	Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift zum 60. Geburtstag von Ludwig Erhard, Frankfurt a.M. o.J. (1957)
Behrens, Karl Christian	Zur Typologie und Systematik der Standortlehren, Festgabe für Friedrich Bülow zum 70. Geburtstag, hrsg. von O. Stammer und C. Thalheim, Berlin 1960, S. 51 ff.
Behrens, Karl Christian	Grundlagen einer allgemeinen Standortbestimmungslehre. Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Bd. 8, 1963, S. 262 ff.
von Böventer, Edwin	Bemerkungen zur optimalen Standortpolitik der Einzelunternehmung, in: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft, Festschrift für Andreas Predöhl, Göttingen 1964, S. 440 ff.
Bracher, Karl Dietrich u.a. (Hrsg.)	Internationale Beziehungen. Das Fischer-Lexikon, Bd. 7, Neudruck Frankfurt a.M. 1971
Dülfer, Eberhard	Betriebswirtschaftliche Probleme in den Entwicklungsländern, in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik, hrsg. von Eugen H. Sieber, Berlin 1963, S. 151 ff.

Egner, Erich	Art.: Raumwirtschaftspolitik, HdSW, Bd. 8, S. 694 ff.
Eisendraht, Ernst	Art.: Sozialstruktur, (II) Sozialer Aufstieg und Abstieg, HdSW, Bd. 9, S. 587 ff.
Eisermann, Gottfried	Wissenssoziologie, in: Die Lehre von der Gesellschaft, hrsg. von Gottfried Eisermann, 2. völlig veränd. Aufl., Stuttgart 1966, S. 481 ff.
Esenwein-Rothe, Ingeborg	Über die Möglichkeiten einer Quantifizierung von Standortqualitäten, in: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft, Festschrift für Andreas Predöhl, Göttingen 1964, S. 492 ff.
Fischer, Guido	Die betriebliche Führungsorganisation, in: Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftspraxis, Festschrift für Konrad Mellerowicz, Berlin 1961, S. 81 ff.
Fraenkel, Ernst u.a. (Hrsg.)	Staat und Politik, Das Fischer-Lexikon, Bd. 2, Neudruck Frankfurt a.M. 1971
Freund, Michael	Art.: Politik, HdSW, Bd. 8, S. 356 ff.
Gablers	Wirtschaftslexikon, in 2 Bänden, 8. Aufl., Wiesbaden 1971
Hahn, Oswald	Probleme der Kapitalerhaltung in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftlichkeit-Wettbewerb-Werterhaltung. Vorträge des 19. deutschen Betriebswirtschaftertages, hrsg. von der deutschen Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1966, S. 208 ff.
Hardach, Fritz Wilhelm	Art.: Verbandspolitik der Betriebe, HdB, 3. Aufl., Stuttgart 1958, Sp. 5618 ff.

Hasenack, Wilhelm	Methoden- und Entwicklungsprobleme der Betriebswirtschaftslehre, in: Aktuelle Betriebswirtschaft, Festschrift zum 60. Geburtstag von Konrad Mellerowicz, Berlin 1952, S. 1 ff.
Hintner, Otto	Art.: Standortwahl, HdB, 3. Aufl., Stuttgart 1958, Sp. 5053 ff.
Hoffmeister, Johannes	Art.: Gewissen, Wörterbuch der philosophischen Begriffe, 2. Aufl., Hamburg 1955, S. 270
Höffner, Josef	Die Funktion des Privateigentums in der freien Welt, in: Wirtschaftsfragen der freien Welt, Festschrift zum 60. Geburtstag von Ludwig Erhard, Frankfurt a.M. o.J., (1957) S. 121 ff.
Honigsheim, Paul	Über die Hauptformen religiöser Erfahrung in verschiedenen Kulturen, in: Kultur und Norm, Bd. 2 der Schriftenreihe zur wissenschaftlichen Weltorientierung, hrsg. von O.W. Haseloff und H. Stachowiak, Berlin 1957, S. 74 ff.
Jacob, Herbert	Zur Standortwahl der Unternehmungen, in: Betriebswirtschaftliche Strukturfragen, Festschrift zum 65. Geburtstag von Reinhold Henzler, hrsg. von Karl Alewell, Wiesbaden 1967, S. 233 ff.
Johns, Rudolf	Art.: Betriebe, öffentliche, HdSW, Bd. 2, S. 48 ff.
König, René (Hrsg.)	Soziologie. Das Fischer-Lexikon, Bd. 10, 2. Aufl., Frankfurt a.M. 1967
Kosiol, Erich	Wirtschaftsplanung in Unternehmungen. Handbuch für Betriebswirtschaft, hrsg. von Max E. Pribilla, 1949

Lüder, Klaus	Die Standortwahl von Fertigungsstätten, in: Industrielle Produktion, Bd. 3 der Reihe: Handbücher für Führungskräfte, Baden-Baden 1967, S. 413 ff.
Mahlberg, Walter	Der Betriebsbegriff und das System der Betriebswirtschaftslehre, in: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 2: Die Betriebsverwaltung, Leipzig 1927
Matthes, Joachim	Religionssoziologie, in: Die Lehre von der Gesellschaft, hrsg. von Gottfried Eisermann, 2. völlig veränd. Aufl., Stuttgart 1969, S. 218 ff.
Nehrt, Lee Charles (Hrsg.)	Choice between alternative countries for the location of an enterprise, in: International Finance for Multinational Business, Scranton Pa. 1967, S. 823 ff.
Nikisch, Arthur	Art.: Arbeitsrecht, HdSW, Bd. 1, S. 349 ff.
Nipperdey, Hans Carl u.a.	Art.: Wirtschaftsrecht, Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, hrsg. von Karl Hax und Theodor Wessels, 2. Aufl., Köln und Opladen 1966, S. 633 ff.
Parsons, Talcott	Ansatz zu einer analytischen Theorie der sozialen Schichtung, in: Beiträge zur soziologischen Theorie, hrsg. von Dietrich Rüschemeyer, Neuwied 1964
Peters, Hans	Betriebswirtschaftliche Kriterien für Auslandsinvestitionen, Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln, 16. Jg., Nr. 9, Köln 1964, S. 109 ff.

Predöhl, Andreas	Von der Standortlehre zur Raumwirtschaftslehre, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 2, 1951
Reigrotzki, Erich	Art.: Sozialstruktur, (I) Soziale Schichtung, HdSW, Bd. 9, S. 578 ff.
Ringer, Karlernst	Zur Begriffsbestimmung der Entwicklungsländer, in: Entwicklungsländer, Handbuch und Lexikon, Stuttgart und Berlin 1966, Sp. 1 - 27
Ritschl, Hans	Art.: Unternehmung, öffentliche, HdSW, Bd. 10, S. 606 ff.
Ritschl, Hans	Art.: Wirtschaftsordnung, HdSW, Bd. 12, S. 189 ff.
Ritschl, Hans	Art.: Standort und Standortlehren, HdB, Bd. 3, Sp. 5031 ff.
Rittershausen, Heinrich	Kapitalbeteiligung im Ausland, HdB, Bd. 2, Sp. 2974
Rittershausen, Heinrich (Hrsg.)	Wirtschaft. Das Fischer-Lexikon, Bd. 7, Frankfurt a.M. 1958
Salin, Edgar	Unterentwickelte Länder; Begriff und Wirklichkeit, in: Entwicklungsländer, hrsg. von Bruno Fritsch, Köln und Berlin 1968, S. 21 ff.
Schmidt-Rimpler, Walter	Art.: Wirtschaftsrecht, HdSW, Bd. 12, S. 686 ff.
Schmölders, Günter	Konjunkturpolitik der "moral suasion" in: Wirtschaftsfragen der freien Welt, Festschrift zum 60. Geburtstag von Ludwig Erhard, Frankfurt a.M. o.J. (1957), S. 282 ff.

Sieber, Eugen H. — Die internationale Unternehmung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Wilhelm Hasenack, hrsg. von Hans J. Engeleiter, Herne und Berlin 1966, S. 51 ff.

Specht, Karl G. — Art.: Gemeinschaft, HdSW, Bd. 4, S. 329 ff.

Weddingen, Walter — Art.: Mitbestimmung, HdSW, Bd. 7, S. 367 ff.

Weisser, Gerhard — Appell und Aufklärung als Mittel der Wirtschaftslenkung und der Politik überhaupt, in: Wirtschaftsfragen der freien Welt, Festschrift zum 60. Geburtstag von Ludwig Erhard, Frankfurt a.M. o.J. (1967), S. 271 ff.

von Wiese, Leopold — Art.: Sozialer Zwang, HdSW, Bd. 9, S. 417 ff.

von Wiese, Leopold — Art.: Soziale Über- und Unterordnung, HdSW, Bd. 11, S. 412 ff.

Würdinger, Hans — Art.: Unternehmensformen, HdSW, Bd. 10, S. 525

4. Aufsätze und Artikel in Zeitschriften

Arbeitskreis Hax der Schmalenbach-Gesellschaft — Wesen und Arten unternehmerischer Entscheidungen, ZfbF 1964, S. 685 ff.

Behrens, Karl Christian — Standortbestimmung der selbständigen Klein- und Mittelbetriebe des Einzelhandels, BFuP 1959, S. 615 ff. und S. 678 ff.

Brudno, Walter W. — Overseas Operations. A legal Checklist for Management, Management Review, Vol. 51, Nr. 3, 1962, S. 54 ff.

Gümbel, Rudolf	Nebenbedingungen und Varianten der Gewinnmaximierung, ZfbF 1963, S. 12 ff.
Gümbel, Rudolf	Die Bedeutung der Gewinnmaximierung als betriebswirtschaftliche Zielsetzung, BFuP 1964, S. 71 ff.
Hammann, Peter	Gewinnmaximierung - Dominantes Ziel oder Zieldominante, ZfB 1968, S. 257 ff.
Hasenack, Wilhelm	Grundsätze zur Gestaltung der Eigenverantwortlichkeit in der Unternehmung, ZfhF 1957, S. 281 ff.
Hax, Herbert	Rentabilitätsmaximierung als unternehmerische Zielsetzung, ZfhF 1963, S. 337 ff.
Hoffmann, Michael	Wirtschaftsentscheidungen, BFuP 1963, S. 580 ff.
Launhardt, Wolfgang	Die Bestimmung des zweckmäßigsten Standorts einer gewerblichen Anlage, in: Zeitschrift des VDI, 26. Bd., 1882
Launhardt, Wolfgang	Theorie der commerziellen Trassierung, in: Zeitschrift des Hannoveranischen Architekten und Ingenieurvereins, Jg. 1872
Linowitz, Sol M.	Why invest in Latin America? in: Harvard Business Review, 1971, H. 1, S. 120 ff.
Meissner, GUnther	Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen, ZfB 1965, S. 713 ff.
Oettle, Karl	Über den Charakter öffentlich-wirtschaftlicher Zielsetzungen, ZfbF 1966, S. 241 ff.

Sieber, Eugen H. — Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft? ZfbF 1970, S. 414 ff.

Stobaugh jr., Robert B. — How to analyse foreign investment climates? Harvard Business Review, 1969, H. 5, S. 100 ff.

Stobaugh jr., Robert B. — Where in the world should we put that plant? Harvard Business Review, 1969, H. 1, S. 129

Wittstock, Jan — Elemente eines allgemeinen Zielsystems der Unternehmung, ZfB 1970, S. 833 ff.

von Wysocki, Klaus — Betriebswirtschaftslehre und Staat, ZfbF 1966, S. 198 ff.

5. Sonstige Quellen

Bundesminister für Wirtschaft — Verordnung PR Nr. 30/53 vom 21.11. 1953 im Bundesanzeiger Nr. 244 vom 18.12.1953

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) — Die Kapitalertragsbilanz der Bundesrepublik im Außenwirtschaftsverkehr, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Jg. 1971, H. 3, S. 11 ff.

Lebenslauf

Am 21. Sept. 1941 wurde ich als Sohn des Oberstleutnants i.G. Kurt Reschke und seiner Ehefrau Ruth in Breslau, Schlesien, geboren.

Nach der Flucht im Jahre 1945 besuchte ich von 1948 bis 1952 verschiedene Volksschulen in Bayern. Anschließend war ich von 1952 bis 1961 Schüler der Klenze-Oberrealschule in München. Nach Ableistung des 18-monatigen Grundwehrdienstes bei der Luftwaffe studierte ich vom Sommersemester 1963 an Betriebswirtschaftslehre an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Im Frühjahr 1967 legte ich nach acht Semestern die Prüfung zum Diplom-Kaufmann ab.

Seit Herbst 1967 bin ich bei Firma DORNIER AG, Friedrichshafen-München, im Bereich "Management-System-Entwicklung" beschäftigt.

Hans Reschke